生活中的性格心理学系列

内向 高敏者

如何在外向的世界自在生活

[德] 西尔维亚·洛肯 著 曾婧 译

Leise Menschen – Gutes Leben

北京日报出版社

“你可以放心活出自己真实的样子。”

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com

生活中的性格心理学系列

内向 高敏者

如何在外向的世界自在生活

[德] 西尔维亚·洛肯 著 曾婧 译

Leise Menschen – Gutes Leben

北京日报出版社

“你可以放心活出自己真实的样子。”

内向高敏者

（德）西尔维亚·洛肯著
曾婧译

北京日报出版社

图书在版编目（CIP）数据

内向高敏者/（德）西尔维亚·洛肯著；曾婧译.——北京：北京日报出版社，2019.10

ISBN 978-7-5477-3390-5

I.①内…　II.①西……②曾…　III.①内倾性格—通俗读物
IV.①B848.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第150561号

北京版权保护中心外国图书合同登记号：01-2019-3254

Leise Menschen—gutes Leben：Das Entwicklungsbuch für introvertierte Persönlichkeiten

Author：Sylvia Löhken

By GABAL Verlag GmbH

Copyright © GABAL Verlag GmbH, Offenbach

The simplified Chinese translation rights arranged through ZonesbridgeAgency.

本书中文简体版权由中世汇桥版权代理安排引进。

Email：info@zonesbridge. com

内向高敏者

出版发行：北京日报出版社

地址：北京市东城区东单三条8-16号东方广场东配楼四层

邮编：100005

电话：发行部：（010）65255876

总编室：（010）65252135

印刷：北京世纪恒宇印刷有限公司

经销：各地新华书店

版次：2019年10月第1版

2019年10月第1次印刷

开本：710毫米×950毫米　1/16

印张：14

字数：125千字

定价：56.00元

目录

扉页
版权信息
关于作者
序 用自己的方式走安静的路
第一卷 我们的生活为何而幸福？
    1 一份幸福生活的配方
    两种真正的幸福
    获得幸福人生的个性：特尔曼研究
    何为幸福的人生：格兰特研究
    小结
    2 保持现状，还是着手改变？
    改变的四个阶段
    内向式改变
    3 自我价值感
    来自内部的信息与来自外部的信息
    培养自尊心
第二卷 敏感而自在的生活
    4 我们的优秀之处
    内向高敏者的优势
    内向高敏者的劣势
    5 谨慎
    谨慎的人更值得信任
    阴暗面：恐惧
    6 专注
    高敏感人群更容易专注
    阴暗面：过于注重细节
    7 自我探索
    构建自己的内涵
    以本真的自我直面生活
    阴暗面：自我否定
    8 善于倾听
    倾听有利于幸福的人生

阴暗面：易受刺激
9 安静
为创造力提供营养
阴暗面：被动
10 独立
坚持内心的独立
阴暗面：逃避
11 善于分析
培养自己对意义的理解
阴暗面：过分理智
12 擅长写作
写作的力量
阴暗面：孤僻
13 持之以恒
用安静的方式改变世界
阴暗面：固执
14 有同理心
同理心的正反面
阴暗面：害怕冲突
后记 生活创造的快乐

关于作者

西尔维亚·洛肯，语言学博士，企业培训师，在德国学术交流资讯中心（DAAD）从事过多年的教学和研究工作。独特的工作经历让她对性格这一领域产生了浓厚的兴趣。自2003年起，她开始专为性格内向者这一特定人群做咨询工作。

事实上，洛肯博士自己就是一个安静的内向者。多年来，她陪伴周围的内向者一步步迈向成功。她认为内向和外向是一个高度多元的话题，领导者可以利用内向者和外向者的差异，提高合作与深化关系。

她与丈夫育有一子，居住在波昂及柏林，来往于德国与美国文化之间。她总是不停地在寻觅好书、精彩的谈话对象以及吉光片羽的智慧。

序　用自己的方式走安静的路

如果人生是一部公路电影的话，你的目的地是哪里呢？

这个问题的答案很简单，也很难。一方面，我们有以前从没有过的宽广空间可以任意计划人生，没人逼着我们必须跟着父母的脚印前行，而且，当下的文化中，女人和男人有同等的法定活动空间和决定权。

那么，我的人生就可以为所欲为？可惜没这么好的事，因为还有另外一方面，无限制的人生规划会导致我们难以做决定：是生孩子，还是无牵无挂地生活？是要有飞黄腾达的事业，还是要多留些时间给自己？是从事自由职业，还是找份稳定的工作？旅行的话，去哪儿呢？定居的话，住哪儿呢？读书的话，读什么呢？

这本书是一份写给内向型高敏感人群（以下简称“内向高敏者”）的人生指南，它会鼓励你用自己的方式走上安静美好的人生之路，帮助你发现自己的愿望，行使你被赋予的自由权利。它不光会指出你的闪光点，还会指出那些常让你精疲力尽的难关。它会把坚持和改变之间微妙的平衡关系娓娓道来。

在书里，我不追求系统性的概论。这不是一本人生教科书（虽然我自己有时也希望确实有这样的书存在，但是现在没有这样的书，以后也不会有——可能这也是一种幸福），因为这涉及人性发展可能的方方面面。任务清单也没太大用处，列出待办事项只会束缚和限制你。

在这本书中，你能够找到那些帮助过其他内向高敏者的建议和启示，了解自己未来发展的可能性，并朝某个方向走下去。这本书中，你会认识一些有名的或不太有名的内向高敏者。你和他们有一个共同点：都有有趣的经历，并从中吸取了宝贵的经验，他们将和我们分享这些经验。

所以，这本书是一个自助餐台，而你，我亲爱的读者，你可以随意选择适合自己的食物。你也会在这里找到一些不同性格的人，因为从这些和我们不同的人身上，我们能学到的最多。

如果你已经读完了这本书，那么最紧张兴奋的时刻就到来了：是时

候改变你一直以来觉得理所当然的生活方式了！你会发现：这并不是要你放下身边的一切，发现一个全新的自己（虽然有时的确会出现这样的情况），而是要你利用自己的性格特质，找到更多的机会，让自己成长发展。我们把这个过程称为“成熟”。

也许心智成熟是你一生中最激动人心的一段旅程。你只有这一次神奇的人生，在此生中，你的各种特质合在一起构成了独一无二的你。让这些特质闪闪发光吧！

在专属于你的公路片中，享受这场生命之旅吧！我祝你在旅程中发现美好，希望你能到达一个自己喜爱的目的地！

你的

西尔维亚·洛肯

第一卷　我们的生活为何而幸福？

“生活是世上最罕见的事——大部分人只是存在着而已。”

——奥斯卡·王尔德

1　一份幸福生活的配方

我特别惊讶：作为内向高敏者，你善于分析、小心谨慎、坚韧不拔，简直拥有了获得幸福生活的天时地利人和！你能很轻松地开展人生的下一步计划。

实体书店和电子书城里有琳琅满目的书籍教我们如何变得幸福。单单从神经生物学的角度来说，要我们感到幸福很简单，只需要一杯由各种荷尔蒙和神经递质调和的鸡尾酒就行：主要是血清素、去肾上腺素和多巴胺。

内向高敏者很少亢奋

相对于内向高敏者，外向活跃者具有较高的多巴胺水平，这就是说，他们更容易感受到幸福？如果我们把幸福感等同于兴奋的话，事实可能也的确如此：内向高敏者的脑部化学物质导致他们很少表现出亢奋状态。万幸的是，幸福不仅仅是在好运中高声欢呼，也远比单纯的感觉要复杂许多。

世界上没有衡量幸福的标杆。捧着一杯热乎乎的茶，抱着一本书舒舒服服坐在壁炉边的内向高敏者，与那些和兄弟们坐在云霄飞车里大笑的外向者相比，是更不幸，还是更幸福呢？

这两个例子代表了幸福的一种特质——幸福是一种“瞬时抓拍”。世界上没有谁，能早上开开心心地醒来，兴高采烈地过完一整天，晚上又心情愉快地上床睡觉。（老实说，哪怕真有人是这样的，你也不会想认识他，不是吗？）

幸福是一种“瞬时抓拍”

有的科学家认为，幸福是我们生活的副产品：它偶尔发生，且持续时间很短。之后，我们就又会回到日常的状态中去，或者变得不幸福，这要视情形而定。

两种真正的幸福

在介绍两种真真正正的幸福之前，我要先给大家讲一讲幸福哲学的

始祖——亚里士多德。他是第一位把幸福这个主题从政治和宗教的混沌中解放出来，并联系到每个个体身上的人。幸福应通过个体的思考和行动实现。在此背景下，亚里士多德在2300年前就在他的《尼各马可伦理学》中探究过这几个直至今天依然有现实意义的问题：

什么是美好的人生？人怎么才能过得幸福？

很显然，人类从很早以前，就开始研究这个话题了。

满满的幸福感有两种形式和理解方式：一种是因内心的喜悦产生的幸福，另一种是由合适的生活方式带来的幸福。因喜悦而产生的幸福与感觉和事件相联：要避开伤痛，并把愉悦感最大化。今天我们知道，通过美好的事情（拥有爱情、加薪、孩子降生、中彩票）而带来的幸福感很快就会消失，特别是金钱，是无法让人一辈子幸福下去的，尤其是当邻居比我们更有钱的时候……

由喜悦而生的幸福和由合适的生活方式带来的幸福

亚里士多德早就告诉人们：合适的生活方式和正确的行为，是能让我们真正幸福的方法。那到底要怎么做才是正确的行为？他认为要因人而异，但也给了一个大体的方向。

亚里士多德的幸福生活指南：

1.做事时将自己的天赋和长处利用起来。

2.为自己设立目标。不要仅仅设定在满足自己生活需求的水平上，而要更高一些，不仅为了自己，还要有更大的意义——能够帮助或成就他人。

3.做对你来说好的、正确的、有价值的事情。今天我们把这称作“内在动因”。当你在所做的事情上赋予了别的期待时，就会出现内在动因。比如你帮助别人的同时自己感觉也很好，或是你白手起家，把自己的想法变成成功的事业。

4.请你自己决定什么事对你来说是好的、有价值的、有意义的。自由自愿，自己负责。强迫无法带来幸福，勉强自己改变也不行。很多证据表明，感情上的经历比物质上的拥有更容易让人获得幸福感。夏日和朋友们一起郊游，比拥有一个野餐篮要幸福得多。

要获得幸福的瞬间和满足感，最重要的是我们做的事情是有意义的。外在的事件不是让我们获得幸福的源泉，我们经历这件事情时使用的对策和采取的态度才是。当然，亚里士多德也说了，享乐是可以有的。但是，享乐和单纯的让人快乐的“小确幸”不在一个层面上。愉悦和享受不是自主的、有意义的生活方式的目的，而是它自然而然带来的“副产品”。

我们不总是幸福，这其实是一件好事。

成长始于逆境

很多出类拔萃的人物都曾成长于逆境之中。阿尔贝特·施韦泽在原始森林里盖起了他的医院。维克多·弗兰克在集中营中构思如何才能有意义地生活。特蕾莎修女和加尔各答最穷困的人一起生活。对于强调愉悦感的人来说，这些生活没有什么幸福可言——然而正是这些经历过痛苦、感受过痛苦的人，才能体会到实实在在的幸福。

获得幸福人生的个性：特尔曼研究

关于幸福的思考先讲到这里吧。现在我们来说说，好的生活到底是怎样达成的，幸福的旅途又指向何方？

如何度过我们的一生，有多种多样的方案，受特定的世界观和具体情况影响极大。你想想，一位难民和一位美国首席政治家对这个问题给出的答案一定不同。

好在，有一些科学家敢于行不可能之事。他们花费多年时间观察许多被试者，统计可靠的数据，找寻成功生活的真谛。这里，我们介绍其中两项追踪研究：特尔曼研究和格兰特研究。

特尔曼研究是心理学界历史最悠久的追踪研究。研究者是美国斯坦福大学心理学家刘易斯·特尔曼，他也是“斯坦福—比纳智力量表”的修订者，有着内向高敏者坚韧不拔的优点。他对加利福尼亚州1500位生于1910年的天才儿童进行了长达35年的跟踪研究，在他去世之后，其他科学家又将研究继续了下去。

虽说该研究因为各种原因受到了很多批评，尤其是它将遗传作为研究前提，研究对象悉数来自社会地位和经济条件优于平均水平的家庭。

也就是说，该实验无法说明一个人成功的原因究竟是高智商还是身处优越的环境。如果不谈天赋和家境的问题，这项实验得出了令人振奋的结果。

为了解研究对象的个性，特尔曼提出了很多问题：这个孩子有多理性？他过得是否快乐？他喜欢参加派对吗？他喜欢在家里玩还是出去玩？他收集到的1500份答卷，使得我们可以问一个和本书主题相关的问题：长久幸福的人生和个性有关系吗？

长久幸福的人生和个性有关系吗？

加利福尼亚大学心理学家霍华德·弗里德曼和莱斯利·马丁着手研究了特尔曼的数据，研究结果远比一个简单的“有”要复杂。能够让一个人获得长久幸福的个性是——认真负责的态度。

幸福生活的关键：认真负责的态度

认真负责的态度对生命的长度和生活的质量都有显著的促进作用。坚韧不拔、认真负责、谨慎小心和优秀的管理能力对成功的影响比聪慧要大。这项研究能够证明，认真负责的态度听起来十分无聊，却可以带来很多好处。霍华德·弗里德曼和莱斯利·马丁用手头的数据说明：

“认真负责的人有更加健康的大脑结构和行为方式，他们常常有美满幸福的婚姻，能交上志同道合的好友，也有更健康的工作环境。”

何为幸福的人生：格兰特研究

哈佛大学的科学家对1939—1944年毕业的268位哈佛毕业生进行了长期跟踪研究，从毕业直到他们退休。格兰特研究是世界上规模最大、为期最长的研究之一，至今仍未结束。这项工程浩大的研究背后是一个很大的课题，与我们的关注点十分契合：何为幸福的人生？

如此宏大的研究课题，其答案必须有坚实的统计学基础，也要经受得住学术上的批判和质疑。所以整个研究的实施从一开始就十分复杂：参与者的生理及心理健康和对生活的满意度都要被仔细研究。各位参与者每年都要接受多次问卷调查。每隔一段时间——至少两年，心理学家要和每位参与者见面详谈。每五年做一次医学检查。所有这些研究手段

使这项研究如此特别：它提供了大量的以医学、心理学和社会学为基础的可靠数据。

格兰特研究结合了医学、心理学和社会学数据

这项研究的参与者有许多外在共同点：他们全是美国白人男性，因为哈佛的受教育经历，他们都属于精英阶层，有较高的社会地位。因为有如此丰富可靠的纵向数据十分难得，所以很多科学家常常使用这项研究的数据。

那么，到底什么样的人生是幸福的人生呢？这项研究得到的答案是：

一个人在年老的时候身体和灵魂都很健康，还对自己很满意的话，他的人生就是幸福的。这里既包含了个人对自己的评估，也要考量医生和心理学家的评估。

这个结论把幸福的人生具体化了。不过，你可能等不及到退休的时候再来评估自己的一生。

所以，另外一个更有趣的问题是：那些实验参与者是如何开启幸福人生的呢？

这些男子中大概有25%过上了幸福的生活。根据研究数据，他们成功的原因一目了然，其中一些我们已经知道了：不抽烟、少喝酒。超重没什么好处——如果想年纪大了看起来状态依然很棒的话。另外，如果能偶尔多动动，而不仅仅是从沙发走到冰箱的话会更好。

大约25%的人获得了幸福的人生

除此之外，还有一些更加激动人心的结果。从1967年起领导此项研究的乔治·格兰特在一次接受《南德意志报》的采访中曾说道："幸福和修养的关系比和富裕的关系更密切。周围环境和事物的有条不紊属于幸福，有爱的人和爱自己的人，也属于幸福。"

这听来好像很抽象。我们具体应该如何理解呢？以下三个认识会给我们一个大方向。第一个是格兰特在一次接受《明镜周刊》的采访中提出的："最重要的是人与人之间的纽带。这不仅仅包括伴侣间的关系，也包括了和周边所有人的关系。"

第一点：最重要的是人与人之间的纽带

这些关系包括儿时和父母的关系，和兄弟姐妹的关系，稳定的伴侣关系和好友间的关系。如果你想获得幸福的一生，那你必须把自己和家庭成员及朋友的关系放在第一位。请和他们保持密切的联系，好好相处，锻炼你的交际能力，学习如何与人建立并保持亲密的关系。

第二个重要的认识是：外在事物是无法使我们幸福或不幸的，然而我们如何对待这些外在事物，却又十分重要。或者说，那些适应能力强的人更容易拥有幸福的生活。他们能坚持在困境中学习，并能学以致用。

第二点：重要的是我们对待事物的方式

对于内向高敏者来说有一点尤其重要：不要把问题都归结到自己身上去。研究清楚地指出：长此以往，这会让我们生病。相反，外向活跃者更容易把他们碰到的挫折归结到外因上——这会让周遭的人受罪。

第三点：不要让情绪伤害自己或别人

第三个重要的认识是关于怎样处理自己的情绪。拥有幸福人生的人大多善于疏导自己的情绪，比如通过运动来缓解挫折感，不让自己和别人受到伤害。

小结

在这里，我们把两项关于如何获得幸福人生的研究结果总结如下：

特尔曼研究：

1.要坚韧不拔。

2.要谨慎。

3.要认真负责。

4.要培养良好的生活管理习惯。

5.哪怕没有爱因斯坦的智商，也没什么大不了，放轻松。头四条才是获得幸福生活的关键。

格兰特研究：

1.戒烟，戒酒，保持正常体重，保持规律的运动习惯。

2.好好和别人交往。和自己的伴侣、孩子、亲戚及朋友建立互相信任的关系。

3.在困境中学习，并学以致用。

4.认真对待自己的感受和情绪，不要回避。正确疏导不良情绪，以免伤害到自己或他人。

请再认真看一遍这张幸福生活的秘方。虽然只有短短半页纸，却是科学家多年研究成果的精华。你有没有发现什么特别的地方呢？看到这里的时候，我特别惊讶：作为内向高敏者，你善于分析、小心谨慎、坚韧不拔，简直拥有了获得幸福生活的天时地利人和！你能很轻松地开展人生的下一步计划。

哪怕内向高敏者在人生的下一站取得成功时不会兴奋得手舞足蹈又如何？对生活有所期待而行动的人，也会让他的世界跟着动起来，而幸福的生活正与这种行动紧密相关。

不过，喜欢稳定的内向高敏者在这里会面临另外一个问题：要想过得更好，我们应该待在原地不动吗？到底什么时候需要改变呢？下一章就来解决这个问题。

2　保持现状，还是着手改变？

如果只是想生活得更好，我们往往不需要进行特别大的改变，只在自己能力范围内做调整，就能获得期望中属于自己的生活。

内向高敏者喜欢稳定

幸福的生活往往包含两个方面：保持现状和着手改变。大部分时候，我们都会希望生活中的美好经历可以永恒不变，尤其是看重安全感的内向高敏者们常常寄希望于一切都保持现状：工作要稳定，和他人的关系要稳固，身体要保持健康。仪式和日常习惯能够让我们觉得安稳。看看那些最简单的事情吧：你喜欢喝什么？你喜欢去哪儿吃饭？

改变的四个阶段

但偶尔我们也需要对生活里的东西进行改变。可能是我们觉得自己应该改变，可能是生活环境发生了变化，也可能是自己的行为方式有了改变。在这一小节中，我们会问自己：到底该如何改变？

> “发展意味着运动，运动包含着变化——矛盾的地方在于，要想始终忠于自己，常常需要进行改变……我们的一生都在这两极之间反复：一边坚持初心，一边寻求改变。”
>
> ——伊丽莎白·马尔多夫博士

改变通常是缓慢的

真正的改变其实总是缓慢的：大自然的四季逐渐更迭，我们慢慢地从孩童成长为大人。我们的内心世界也是如此，只有极少数情况下，我们会“嗖”的一下就完全不同了。更何况，我们还经常需要决定：我到底是要改变一下，还是保持不变？

我们一起来看一看改变是如何发展的。在第一个阶段，我们要找出压力的位置。怎么才能分清现在究竟需要动起来，还是需要坚守？我们常常希望保持稳定，这时产生想要改变的冲动往往是伴随着对现状的某种不安。有什么东西让我们觉得不舒服，让我们难受，让我们不满意或让我们感到疼痛？

改变的第一阶段：找到受压点

下面的问题可能会给你启发：

·什么让你不舒服？

·你对什么不满意？

下面例子中的三位内向高敏者就有完全不同的需要改变的受压点。

安娜、特奥和盖比的故事：改变的第一步

安娜是一个中型企业的经理。她总觉得自己的外形不容易引起他人注意，没有存在感，尤其是在开会的时候。她觉得特别烦。她想对外界产生一些影响。所以她想改变。

特奥在一个汽车制造集团做项目经理，工作表现出色，但是最近一段时间他总是问自己，这些到底是不是他想要的。他觉得无聊，而且不知为何觉得特别不充实。

盖比最近一直在照顾家人。她的小女儿总是生病，需要住院，她需要花很多时间照顾孩子，比原本计划的长了很多。想到将来要重新去工作，她总觉得很有压力。

在这些情况中，我们有动力去改变，因为我们对现状不满，期待改变能够带来生活上的改善。这种动力赋予我们着手去做的勇气，哪怕产生的后果不是我们想要的，因为我们什么都不做的话，总有一天会感觉更糟糕，这甚至能够说服我们大脑中胆怯的“恐惧中心”。

改变的第二阶段：利用判断力，寻找关联

但要想真的去改变，我们必须弄清楚事情的源头。这就要靠我们的判断力，即分析能力。在改变的第二阶段中，我们得仔细观察，找出事情之间的关联。

下面的问题可能会给你启发：

·问题发生在何处？

·还有哪里有问题？

·这些问题是否由我的某种习惯所导致？

·我在什么情况下会想起这些问题？

·它们之间有何关联？

安娜、特奥和盖比的故事：改变的第二步

安娜做了她所擅长的事情——列清单。她把自己经历过的，觉得没有存在感的情况都列了出来。她的分析结果是：一旦需要进行口头交流，她就会出问题，比如开会、做报告还有聊天。安娜发现，这种时候她总是说得又快，声音又小。

特奥扪心自问，到底是什么事让自己觉得无聊，有挫折感。这期间他发现了很多他擅长处理的事情：同事们互相推诿不想接手的复杂提案，他很愿意写，写的时候也十分专心；他可以轻轻松松做好自己的项目，和小组成员相处融洽；他可以很好地解决比较急的事情，几乎是部门里的外交家。特奥想到这里，就觉得没法再继续分析下去了，他做的事情对他来说既不是太难，也不是太简单。他不明白自己到底为何厌倦烦闷。

盖比思考的是她是在什么情况下觉得自己得走出家庭，重新踏入社会。她发现，只要经济上有些紧张，她就会有这种冲动。她先生是一位IT行业的自由职业者，虽然收入不错，但是并不规律。如果接不到单子，盖比就会觉得自己得出去工作，才能给家里提供稳定的经济来源。

如果我们光是靠分析判断就能改变的话……举个例子，你有没有为新的一年做过理智的计划，少吃点甜食、戒烟、多做运动，结果呢？

改变的第三阶段：跟着感觉走

光靠分析判断是远远不够的。我们的感知能力是更加古老、更加坚韧、更加稳定的——哪怕是在无法思考的情况下，我们也能够感知。改变，是不适的、费力的。我们的大脑感知到这种不适，会让我们放弃改变。这时我们唯一的办法是，遵循刚刚学过的格兰特研究第四条原则：认真对待我们的感受。这是改变的第三阶段：跟着感觉走。这时你应该跳出改变前的感觉，去体会改变之后更好的感觉。

下面的问题可能会给你启发：

什么能带给你真正的快乐？

你渴望什么？

你的梦想是什么？

你在什么时候觉得特别舒服？

我们的情感指南针会引导我们。它不像判断力那么具体，把一切都用语言表述出来，可能有的时候它就是一种冲动，让我们想去做些什么，想跟着这种感觉走。我们会开始改变。如果对改变的结果不满意，就再去看看我们的情感指南针，再试一次，像安娜、特奥还有盖比一样。

安娜、特奥和盖比的故事：改变的第三步

安娜觉得，自己在一个比较小的群体或者一个人的时候最舒服。比起说话，她更愿意写字。她特别喜欢做计划、列清单，通过社交媒体来沟通。一开始她有点接受不了这个事实：靠列清单是不可能做好经理的工作的，靠网络也不行。这让她难受了很长时间。后来她想，如果她擅长口头交流的话，也许就会喜欢上口头交流。于是她去上课，练习发声，参加交际训练，但她并没有因为自己的表达能力提高而喜欢上口头交流。安娜又拿起笔去写计划，去点开社交媒体。总之经历了种种尝试，安娜开始对事业进行重新规划。

特奥无法继续理智分析了。他问自己到底什么能让自己开心，得到的答案是：当他在一个公益食堂帮忙，分配食物给穷人时；当他帮助人们达成共识，融洽相处时；当他帮助同事和朋友解决问题，让他们的生活回到正轨时。他的感觉告诉他：他属于那种理想化的、想把世界变得更美好的人。特奥发现，他的理想主义和献身精神在这家汽车制造企业只能实现一小部分，仅仅在公益食堂帮忙和帮助同事对他来说远远不够，于是他开始把求职转向那些做公益的企业。虽然他发现很多企业所谓的“公益事业”只是一块遮羞布而已，但他没有放弃，继续寻找。当他听说有一个在发展和教育领域规模很大的公司在招聘经理时，他敏锐地意识到自己的机会来了。他的能力和经验非常适合这个职位，只是薪资待遇会降低。

当我问盖比什么事能给她带来愉悦的时候，她笑了，想都不想就说道：“和我们的孩子们在一起时！”最小的孩子的健康问题是她最大的担忧。盖比想改变的原因来自外部环境：她想减轻丈夫的经济负担，并为家里提供更稳定的经济条件。

改变的第四阶段：做决定

改变的第四阶段是做决定。计划和思考要通过行动实现。外部的改变过程正式开始。

安娜、特奥和盖比的故事：改变的第四步

安娜决定参加电子商务和线上销售方面的职业培训。不久之后，她开了自己的线上销售代理公司。有趣的是，她发现和客户交流一点都不难，因为这都和计划有关……

特奥决定，如果他被那家发展教育公司录取的话，就接受那个职位，后来他果然获得了面试机会。他打算好好解释自己为什么要进行一个如此大的事业转变。

盖比决定和孩子们待在一起。她和丈夫恳谈了一次，讨论了如何让家里的经济状况稳定下来。也许丈夫能够找一个相对固定的兼职岗位，同时也做自由职业；或者在一个经常合作的客户那里接手一个为期两年的项目（那个客户一直希望他去自己公司上班）。如果这样收入还是不稳定的话，盖比还有一个备用计划：她白天可以做保姆多带一两个孩子，这样既增加了家里的收入，还不用离开她的两个宝贝。

长期的改变需要时间，也需要投入很多能量。想改变的人，需要遵守“坚韧不拔”和“认真负责”两个原则，这是内向高敏者的优势。这两个原则，也是让我们能从A点走到B点的决定性要素。

在盖比的例子中我们能看到，也许有的时候，坚持某一种状态反而更好，保持原状也会产生变化，也需要坚韧的精神。盖比仔细思考了她的情况，尊重了自己的感受，用一种全新的方式看待自己，还与丈夫进行了沟通。

打心眼儿里想要改变的人，应该停下来，好好想想自己在过去的日子里都成功做了哪些改变，并相信这次也一定能行！乐观地面向未来需

要坚强的灵魂，即韧性。

——爱娃·卡尔布海姆博士，医生、作家、培训师

关键问题在于：

从理智和情感两方面考虑，着手改变和保持现状到底哪个更好？

如果你找到了这个问题的答案，请遵从它的指引，一步步慢慢来。厚积薄发、少量多次积累起来的改变反而更持久。内向高敏的你会觉得，每天都进步一小点比突然进行特别大的改变要简单得多。

你有的是时间。

安娜、特奥和盖比三个人都花费了数月的时间，找到了适合自己的新方向。这些时间是值得的，因为他们都到达了理想的终点。

内向式改变

所谓改变，并不一定要开始新的东西，有时只需要和过去告别。和过去告别，会让我们换一种方式生活、成长。

但请注意：如果想改变自己，我们就要做好离开舒适区的准备，这需要能量。所以，只有当我们从自己的角度出发，发现自己需要改变的时候，才应该改变。这种角度来源于我们内在的人格特质，这对于改变来说，是至关重要的。

内向型作家佩特里克·珲特认为，内向高敏者和外向活跃者改变自己的动因是不同的，这归根结底源于他们的人格核心不同。动因和大脑中的“谨慎中心”和“奖励中心”相关，内向型大脑的“谨慎中心”影响力明显大于“奖励中心”。

内向高敏者不会为了体验刺激而离开舒适区，只有在他们对自己的现状感到不满，日常的痛苦越来越明显，让他们难以承受时才会这么做。

——佩特里克·珲特，内向型企业家、作家

虽然原则上内向高敏者们不反感各种刺激和欲望，但他们只会因为特殊原因离开自己熟悉的区域。他们大脑中的“奖励中心”不那么活跃，不像外向活跃者那么容易受到刺激的吸引，不会为了获得更多更新鲜的刺激感而去改变，不会认为改变本身就是一件很有吸引力的事。

如果只是想生活得更好，我们往往不需要进行特别大的改变，只在自己能力范围内做调整，就能获得期望中属于自己的生活。

佩特里克认为内向高敏者的改变潜力很大，并介绍了如何根据自己的性格进行改变。

内向高敏者有改变自己和生活的天然优势——他们一般都善于思考并发现自己不满意的地方，能够进行相应的努力，哪怕改变的过程可能很漫长。

每当我想对自己的行为进行改变的时候，我都不会给自己特别大的压力，而是先在书里和网上搜寻相关信息，再根据实际情形和朋友讨论我的想法。

大的改变我会分步骤进行，慢慢拓展我的舒适区。我需要靠小的成功鼓励自己迈开更大的步伐。

——佩特里克·珲特，内向型企业家、作家

作为内向高敏者，我们自身的优势是十分明显的，因为我们一直在自觉或不自觉地使用它们。比如有人擅长写作，那么他就更愿意去写，而不是去说；有人很谨慎，那么在危险情况下他就能准确地预估和规避风险。我们的优势是我们的资本，要过上美好生活，我们就要充分利用它们，来让我们的行动更有效。

内向高敏者的强项是美好生活的资本

如果改变能够和生活中重要的事情相互结合的话，就会比较容易。弄明白到底是什么驱动着我们，什么对我们来说其实不那么重要。只有当我们自己能够决定到底要改变什么时，我们才能够确立目标。

内向高敏者身上这些看起来没有任何驱动力的特质，其实正是改变的优质前提，例如独立自主，就是非常合适的“改变发动机”，就连小心谨慎，其实也不会阻碍你向前。

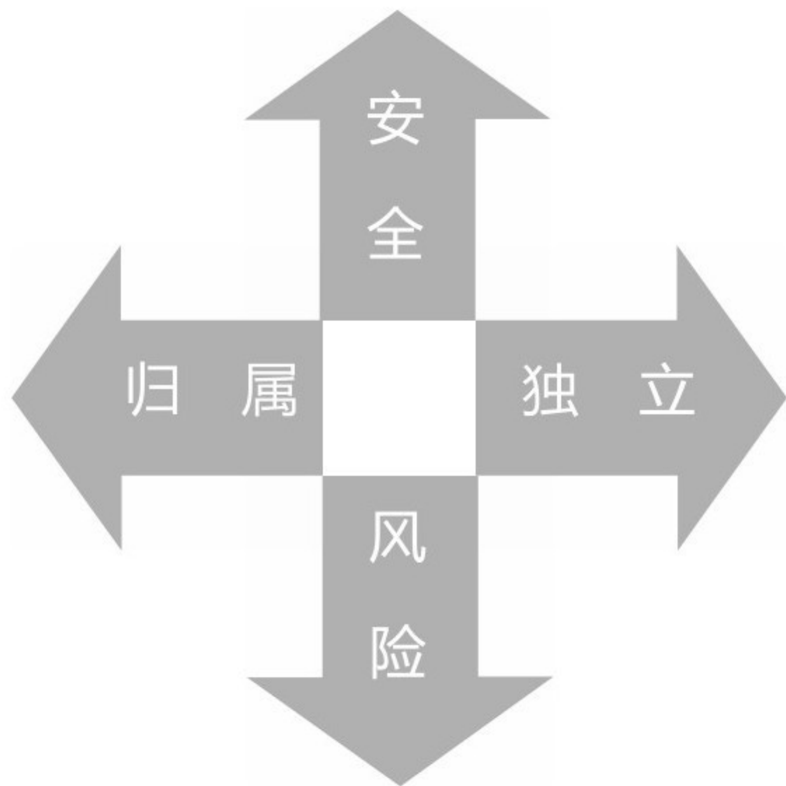
改变不是一蹴而就的，它需要时间和空间来逐步完成。你要学会在生活中悠闲地让改变发生。

长效的改变需要足够的空间。

我们何时会改变自己？当我们有动力的时候。动因是始终存于我们内心深处、不曾改变的喜好。我们改变自己，是因为我们希望改变可以带来一些更好的事情，或者避免不好的事情。我们可以使用很多方法找出激发我们改变或者保持现状的动因。我自己比较喜欢用的是“莱斯动力剖析法”。这种剖析法包含16种生活动因，告诉我们到底是什么在驱动着我们。

四种人类基本动因

在这里我对这套方法做一点简化，用一张概览图来进行说明——尽管这张图产生的原因和我们的出发点有所不同。玛格丽特·马克和卡罗·S.皮尔森在2000年前后发明了一种讲故事的模式，让一些“怪人”找到自己的身份，并用讲故事的方式进行总结。他们选用了四个源于动机理论的人类基本动因，用这种简单的模式，将它们分成了相互矛盾的两组：归属与独立，安全与风险，由此得到了这个“动因指南针”。



对这张“动因指南针”图的解读如下：作为人类，我们是群体性动物，我们互相归属，被家人和朋友关心爱护着。与此同时，我们也想要独立自主，想一个人过独一无二的生活。内向高敏者的优势就是独立，想必大家已经有所了解。安全也是很多内向高敏者切实的需求：这要归功于大脑中活跃的“谨慎中心”。因此，对于我们来说，除非逼不得已，否则不会开启新的征程，因为这意味着要面临各种风险。

总的来说，这四种需求存在于所有人的大脑中，只是内向高敏者的大脑有自己的倾向性。促使他们进行改变的动力通常有两种：

内向高敏者改变的重要动力：

1.独立性

我们非常珍惜自主权，喜欢先自由地从外部了解事物，与被观察对象保持一段距离，然后再行动，实现自己所想。

2.安全感

所有能让这个世界变得可以预估的事，对大部分内向高敏者来说都是有吸引力的，比如提高自控力，引入例行习惯，获取信任。

另外两种动因——归属和风险，在内向高敏者身上也能看到。这两种动因会导致一种紧张关系的产生：哪怕是内向高敏者，也想归属于某个群体，当他们无聊的时候也会去冒险。像佩特里克·珲特之前提到的那样，当他们对自己的现状非常不满，愿意以身涉险时，哪怕这个风险意味着重新出发或者冒险前行也没关系。

内向高敏者为何改变？

“我家里人觉得教育没什么用，是针对那些笨蛋的。我花了很多时间，才从这种认知中走出来，然后不停地学了又学。我很庆幸自己补考了高中毕业考试。这个决定给我的人生开启了新的方向，我有了更广阔的空间。现在我在大学里读本科，认识了很多很酷的人，了解了很多有趣的事。”

——艾拉，26岁

“我小的时候，父母从伊朗逃难到德国来。他们什么都没有，白手起家。所以，我从来不轻易冒险，只想要安全感，不想再次从头开始。当我刚刚创立自己的IT咨询公司的时候，经常半夜惊醒，觉得很害怕。尽管如此，我还是放胆做了，现在我很庆幸自己做了这个决定。”

——萨米尔，48岁

“我家里人都觉得，女孩子要嫁个好丈夫，我就在这样的环境里长大。所谓的好丈夫就是一个能够挣钱的男人。女孩应该持家有方，家里的事情都是女孩做。所以，我在成长过程中一直都很小心，做的事情也都是我们家里女人常做的——负责做饭。后来我先生在我50岁的时候离开了我，为了不付孩子们的赡养费，他装作很穷的样子。但我很高兴终于能够独立！现在我有一个很好的男朋友，也没想过要结婚。我不想结婚。”

——佩吉，62岁

“我不是一个能拿大主意的男人，也很害怕改变自己。结婚29年后，我的妻子过世了。又过了很多年，我才终于接受了这个事实。我在

想：还会有什么事发生在我身上呢？于是在60岁的时候，我决定去考帆船资格证，因为我一直都很喜欢水。现在我花很多时间待在大海和湖泊上。我现在的妻子是我在挪威的一次帆船旅行上认识的。我们能一起玩帆船是一件特别好的事。”

——库尔特，78岁

“我很喜欢自己质检员的工作。在工作中，我和别人建立了很多联系（虽然我不是特别喜欢）。我想事情、做事情都很有条理、有规划。我受聘于一家协会，还参加了职业培训，晚上和周末都要去上课，学了很多东西。8年前我所在的公司破产了。在此之前我早就发现有的数字不太对，但是老板不听我的。当公司彻底不行了的时候，我有两个不错的工作机会可以选择。我选择了一家大企业，工作更有趣了，赚得也比以前多，而且不知为何我还挺骄傲的，因为我没有像个愚蠢的胆小鬼一样眼睁睁看着船一点点沉下去。”

——雪莉，46岁

在本书后半部分关于内向高敏者的优势——持之以恒的章节中（13章），会有步骤清晰的指南，教你如何改变那些不再适合你的习惯。

3　自我价值感

任何一个提升了自我价值感的人，都给自己上了重要的一课——我足够坚强，我能够以真实的自己，与我的人生以及人生中的所有卑劣、不公及困难一同成长。

自尊心——我们大都自认为知道其含义，但实际上未必如此。这个词值得我们仔细探究，因为只有当我们知道它到底是什么，才能在此基础上继续构架人生计划。

自身价值感——一种深层的信念感

让我们先把这个词拆开来，一点点分析，谈一谈“自己”（作为个体）的“价值感”（内心的信念感）。这种内心的信念感不仅是单纯的知识，更是一种无意识的冲动，影响着我们的行为。这种冲动产生于两点——内部和外部。

来自内部的信息与来自外部的信息

有时内部信息和外部信息是相互匹配的。如果你喜欢或擅长某些工作，那么上级不仅会给你积极的反馈，还会主动告诉他的上级你取得了哪些成绩，这就意味着你的行动（从内部）和你上级主管的反应（从外部）都巩固了你的信心。

信息



但有时候，内外信息之间会产生紧张关系。比如说，你有内向高敏者的优势——你独立思考，跳出限制，想出了一个解决问题的好办法，它会让工作更便利、产生的费用更低。你的上级嫉妒你能想出这个办法，加之公司本不太看重个人创意，于是，来自外部环境的信息就要求你保持现状："一直都是这样过来的啊！"但是，你自己想要改变，想变得更好。这种情况下，外部和内部就对你的自我价值给予了不同的信息。来自你自己的内部信息是："如果能自由、独立地思考并付诸实践的话，你就是优秀且有价值的。"来自其他人的外部信息是："如果你能按照我们的期望调整自己，不要试着去赶超别人的话，你就是优秀且有价值的。"

矛盾的内外信息

我们得忍耐这种对立关系。它们是生活的一部分，决定我们如何实现自己的人生，如何活得重于泰山，如何为我们的个性和愿望而欣慰。任何一个提升了自我价值感的人，都给自己上了重要的一课——我足够坚强，我能够以真实的自己，与我的人生以及人生中的所有卑劣、不公及困难一同成长。

培养自尊心

美国心理学家纳撒尼尔·布兰登（2011年）曾把自尊心比作钙质：如果没有它，我们会处处受限，生活质量堪忧。他还特别把自尊心比作人的免疫系统，能防止我们生病。当生活突然给我们一击，日子不再是美景良辰时，良好的自尊心能够让我们远离恐惧和忧郁。

自尊心——并非赖以生存，但却至关重要

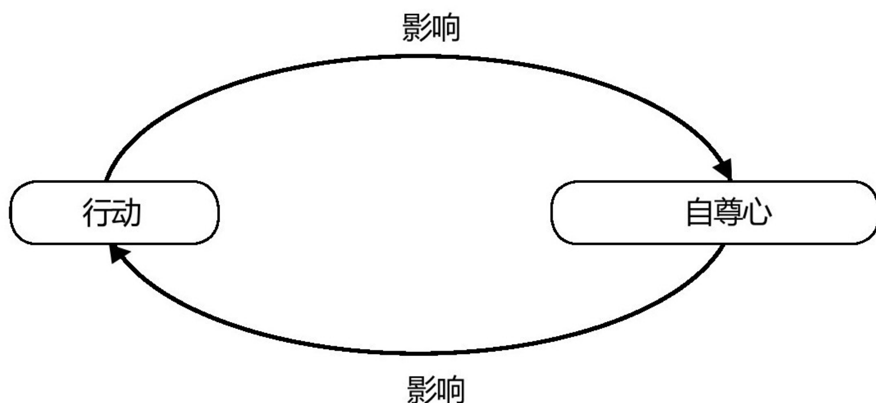
培养自尊心要从下面两个领域做起。

增强自信！

1.增强你对自己能力的信心，比如要相信自己思维清晰，也要相信自己能完成人生中会遇到的任务，尤其对于内向高敏者来说，感知到自己对外部的作用十分关键。内向高敏者善于进行复杂的思考——我们称之为"分析性思考"，这是一种优势。值得相信的还有我们的直觉，这一点之后也会提到。

2.要相信你值得拥有通过努力得到的幸福和成功人生。

坚韧与自信之间会产生一种奇妙的相互作用：坚韧能够帮助我们达到哪怕最有野心的目标，同时也能提升自尊心；反之，有强烈自尊心的人，也更坚韧不拔。



自尊心的提升，会给我们带来一些难以置信的效果——无论是在工作岗位上、个人未来的发展中，还是在与人相处的方式上、我们和别人的关系中（包括在爱情里）。除此以外，从数据上来看，对自身价值深信不疑的人活得更现实，直觉更准确，更有创造力，更灵活，也更能与人合作。

自尊心是特定态度和习惯的结果

难点在于：这种对自己价值的信心是无法直接培养的，而是特定态度和习惯的结果。这里我给大家介绍六种培养自尊心的习惯，它们都源自刚才提到的纳撒尼尔·布兰登的研究，他的研究让人受益良多。我会在介绍每种方法时补充一些针对内向高敏者的建议。

培养自尊心的六种习惯：

1.有意识地生活

这种习惯能鼓励你积极利用自己的智能，有目的地学习知识，独立思考，而非直接效仿或盲从他人。这考验的是个人的意志力：我们能够选择尽量清醒地生活，活在当下，认识并改正错误，分清感情和事实，比较自己的计划和实际行动。有意识地生活意味着不断学习和成长，成

为一个有自尊的、更理想的人。

反之，我们会发现，处于不健康的、依赖他人的关系里的人，总是不去对自己的现状进行反思。

举个例子：我们现在很方便地就能全面了解关于营养知识的方方面面。在这个基础上，我们就能有所选择地决定吃什么。当然我们也可以对此根本不去了解。

给内向高敏者的建议：很多内向高敏者的加分项都是分析性思考的能力。他们能够仔细地观察和倾听，有很好的优势去有意识地生活。如果需要理解的东西很难，内向高敏者特有的坚韧不拔就能帮他们克服困难。

2.接纳真实的自己

接受自我是我们赋予自己价值感的重要条件，可以从三个不同层面上来看。

第一层：健康的利己。在这一层面上，我们完全赞同自己，珍视自己——就因为我们的存在，我们就值得获得赞同。我们代表自己。自我赞同是生命力的体现，有时它需要时间来培养。

举个例子：莱娜多年来一直被伴侣约斯特看不起，但她却完全听命于他。现在约斯特在巴西找到了梦寐以求的工作，便理所当然地要求莱娜和他一起搬到巴西，并负责办理移民的诸多事情。莱娜内心涌动，她说：“不。”

第二层：诚实看待镜中的自己。自我接纳与了解自己的身份紧密相关：我们就是我们所感觉到的、所思考的、所追求的、所做的事，是我们自身的现实。哪怕这个现实不那么有吸引力，不像我们所希望的那样，有些令人难以接受，甚至像是个错误、是个弱点，看起来愚蠢至极，但它依然是我们自己的感受、思想、愿望和行为。反之则是自我欺骗。

举个例子：罗尔夫的弟弟拉尔斯很有天赋，长得帅，而且很成功。罗尔夫长期以来都生活在弟弟的阴影之下。直到三十多岁的时候，罗尔夫才终于发现：他很生拉尔斯的气，一直责怪他为自己的生活带来痛

苦。只有认识到这点，他才能培养起自尊心。

第三层：同情心。自我接纳意味着我们对自己产生同情心。我们可以对一个做了错事的朋友报以真诚的理解，甚至完全能够想象他为何会做错。这种情况下，错的不是人，而是他的决定。只有带着同情心，我们才能维持和朋友的关系，看清楚什么是需要拯救、需要改正的。我们对自己和自己犯的错误也是同理。

给内向高敏者的建议：内向高敏者的自我批判往往更强烈，很容易损害自信心。肯定自己的内向性格——这对于很多内向高敏的人来说都是非常重要的一步（这本书也会帮你做到这点）。试着接受自己的方方面面，包括那些让你在开会时支支吾吾说不出话、在假期里过得不那么愉快的特质。

3.对自己负责

我们不能控制所有事情。然而当你觉得自己至少能控制生活中的某个部分时，自尊心就会得到大大的提升，自我价值感也会增强。对自己的人生负起责任来，让自己过得更好。有意识地让你的愿望、决定、行动、人际关系和时间利用都符合你原本的规划吧！

对自己的生活负责，能促进自尊心的培养。考虑清楚，你到底应该如何分配时间和精力，到底需要什么才能让自己过得舒服，究竟该和谁相处、怎样相处，如何与之沟通……你要想明白什么事情对你来说尤其重要，以及如何根据这些事情做决定。

在这个基础上定下目标，确立愿望，找到克服困难的办法。

举个例子：前文中对男友言听计从的莱娜，当男友约斯特在巴西找到新工作时，她罕见地问了自己一个问题：“我到底想要什么？”在姐姐和朋友的帮助下，她找到了一些很有趣的答案，答案中没有巴西，也没有约斯特。

4.坚持自我

坚持自我意味着，哪怕是逆风而行，也要坚持自己的愿望、需求和价值观。有时我们需要将内在态度向外表达，并对内在态度负起责任来——参见第三点。这虽然难，却对培养自尊心大有裨益。这也不是自私

自利——除了你自己以外，还有谁能用你的价值观、目标和愿望生活呢？所以，不如相信自己，坚信自己的态度，哪怕有的时候只有你独自坚守。自我坚持能让人自信。我们能看到自己的作用，知道自己能够带来改变。

给内向高敏者的建议：这点对于很多内向高敏者来说是很难的，尤其是那些“谨慎中心”很强大的人，在和外部世界产生利益冲突的时候，他们的压力会很大。有的内向高敏者，尤其是那些害怕冲突的类型，会觉得坚持自己的观点是一件蛮不讲理的事情，但其实不是：坚持自己观点的人，也能让别人坚持自己的观点。很多内向高敏者都有的坚韧个性，在这里是尤其有益的加分项，它能帮助我们坚定站在我们觉得重要的那一方，哪怕有时我们会因此变得不讨人喜欢，毕竟坚持自己的内心更重要。

如果你要练习这一点，最好从小事开始，慢慢提高要求。你的勇气会与日俱增，自尊心也是。小事比如：在餐馆点和别人不一样的菜；在会议里提出相反观点；当别人讲愚蠢笑话的时候，不要跟风笑。

大型自我坚持的例子：无法处理好财务问题的姐姐向你借钱，拒绝借给她；和自己爱的人结婚——哪怕家里人都反对；或者（就像前面莱娜的例子一样）再次一个人从头开始，重新认识自己。

5.设定人生目标，并全力执行

为了实现你设定好的目标，哪些步骤是必要的？你需要学习哪些技能，改善哪些技能？这些细节计划会帮你控制整个过程。

但是要达到这种程度的自信，就要有自我约束力。唯有自我约束力，才能让计划变成可见的、我们能力范围内可以取得的成果。这会让我们的自我价值感提升到新高度。

给内向高敏者的建议：会精打细算、能进行分析性思考且很有韧劲的你，在这一点上能做得很好，但这并不意味着事情很简单。任何一个定下目标并实现的人，都必须花费时间和精力。同时，我们还要战胜经常碰到的一个大障碍——消极。

举个例子：格奥尔格一直都是个亲切但不轻易流露感情的父亲，和双胞胎儿子玩耍打闹的事他都交给了妻子贝琪，她天生就爱交际、热心

而且外向。对于格奥尔格来说这本来是件好事，每天累死累活的工作之后，晚上和周末他就不用再花费所剩无几的精力去管贝琪和两个儿子了。

随着兄弟俩慢慢长大，格奥尔格发现妻子成了他们生活的中心，他则越来越像一个亲切的局外人，和他们真正的生活没什么关系。一开始格奥尔格很伤心，后来他试着每周六下午和儿子们一起做点事。这时他发现，仅仅每周的一个下午实在不够。

是时候设立一个目标了。对于格奥尔格来说他的目标是要成为一个好父亲，要能和儿子们建立亲密、充满爱的关系，要多和他们相处，创造愉快的时光。格奥尔格喜欢做计划，他列了一系列约束自己的规定，其中两条我觉得很好：

（1）周六下午是属于他和儿子们的时间，也是属于贝琪的时间（如果贝琪愿意参与进来的话）。

（2）每个周六都计划一些有意思的、对大家来说都好玩的活动。

格奥尔格说，就是这两条看起来很简单的规则为生活带来了巨变：一家人都爱上了他精心设计的周六下午。其实那天他也不准备什么特别浩大的工程：有的时候，大家一起在花园里玩或者出去吃冰激淋，有的时候，格奥尔格会准备一个惊喜，比如最近他们去动物园参加了一个特展，还一起去上了料理课，在课上一家四口都穿着围裙戴着帽子做儿童餐。

现在，两个儿子和他关系非常融洽，他和贝琪也更亲密了。

6.锻炼知行一致

知行一致就是说你的理想、标准和信念都要和你的实际行为保持一致，最理想的情况是你每天都能按照自己所想地生活，每天都用自己的价值观充实生活，这样的自我融合最能强化人的满意度，提高个人的自身价值感，促进心智成熟。下面两条路，可以帮我们通向自我融合：

（1）建立清晰的认识，知道自己真正在乎和珍惜的是什么。只有在有信念的情况下，人才能将其付诸行动。你要弄明白自己会对什么感兴趣，到底是什么在内心推动着你，让你每天早上从床上爬起来，什么

时候你会觉得动力十足……那就是你的信念所在。如果一下子想不出来，可以回忆青少年和童年时期，那时候有什么事能让你兴致盎然？

（2）遵守你能够认同的原则。首当其冲的是你自己的行为和决定：把这些看作是原则，至少不能站在原则的对立面。比如一个把信任看得很重要的人，却在背后议论别人，这样的人就应该好好想想自己是否真的做到了知行一致。

另外，在和人交流的时候，也应该多想想自己的信念，真实地面对自己。如果你的孩子对你很诚实，也应该让他知道不应该对邻居撒谎——哪怕撒谎会让他处于有利地位。

举个例子：听到你觉得愚蠢的笑话时不要跟着笑。只承诺你能做到的事情。承认你犯的错误。

给内向高敏者的建议：这一点比较难做到，因为很多内向高敏的人都倾向于避免冲突，或者保持消极的状态。所以知行一致是一个很好的锻炼，可以教会我们如何坚持自己的观点，哪怕是逆风前行。如果一段感情让你苦不堪言，就结束这段感情，而不是闷闷不乐地待在其中，或者开始婚外情（当然，前提是你曾经真心努力挽救过这段关系，但还是以失败告终）。

第二卷　敏感而自在的生活

“相信你的力量，而非运气。”

——普布里乌斯·西鲁斯

4　我们的优秀之处

我们要强化自己的优势，而非尝试变成一个根本不是自己的人，同时也不要逃避身上的毛病。

很多内向高敏者碰到的困难都和他们的优势相伴而行。他们的优点很明显，却又如此善于发现自己的缺点。

内向高敏者的苦恼：我的缺点

“我就是没法像别的同事一样推销自己。其他人在老板面前好像总能轻易地表现自己。”

——丽萨，29岁

“皮特是我升职路上的竞争对手，如果我能像他一样擅长演讲就好了！他说话总是那么风趣幽默，我却讨厌站在台上，其实专业上我明明比皮特优秀得多。”

——亨利，46岁

“朋友们周末总想出去玩，但是我常常只想窝在沙发里，安静地看书，或者睡个午觉。我是不是早衰了？”

——拉娜，24岁

我碰到过很多内向高敏者，他们来参加我的培训时总带着某种期待：改变那些他们觉得不好的特性和行为，就像丽萨、亨利和拉娜一样。这些自我批评者们常常会忽视——内向高敏者有特别的优势。我介绍了十种内向高敏者的优势，很多人都表示惊讶：原来内向高敏者的生活里还藏着如此多的好处！

内向高敏者常爱自我批评

这些优势就像引路的星星。接下来的内容中我要用它们作为标题，引导我们的成长。这些优势是我们的创造力，是让我们与众不同的地方，是我们的本真。我们要强化自己的优势，而非尝试变成一个根本不

是自己的人，同时也不要逃避身上的毛病。你会发现，每个优势都有它的“阴暗面”，就像每束光都会投下阴影一样。然而，即使黑暗的那一面也能在你的成长中起作用，甚至能起到很好的作用。你一定有过类似的经历：只有在疼痛的时候，你才会开始改变。

之后的十个章节都以典型的内向高敏者的一种优势为标题，每个章节中也都会给阴暗面留出足够的篇幅，它们可能是障碍，可能是诱惑，也有可能是痛苦。我们会去寻求它们的根源。

聚焦：优势与其阴暗面

让我们回到内向高敏者的强项。如果你读过我关于内向高敏者和外向活跃者的书的话（《内向心理学》和《性格拼图》），那你会发现这本书里关于内向高敏者强项的顺序其实有些许不同，原因在于当我研究优势和障碍如何让它的所有者发展的时候，觉得应该调整一下顺序。

内向高敏者的优势

内向高敏者并不优于或差于外向活跃者。他们拥有典型的优势，就像拥有一笔沉默的宝藏。为了让你能从一开始就看得明白，在这里我先列出十大优势概览。

内向高敏者的优势：

1.谨慎：感知风险，评估风险。

2.专注：专注于一件事情。

3.自我探索：追求思考和交流的意义、深度和质量。

4.善于倾听：收集和处理信息，并从中得出推论。

5.安静：在受到外部刺激的时候低调地寻求专注力，想办法放松，并寻根究底。

6.独立：按照自己的原则自主生活，能独自一人，也能给予他人独立自主的空间。

7.善于分析：发现事物之间的联系，能够进行复杂的构想和系统性的规划。

8.擅长写作：与口头表达相比，更喜欢、也更擅长书面表达。

9.持之以恒：拥有向内的力量，能长时间耐心地专注于某件事。

10.有同理心：能设身处地替他人着想，寻求自己和他人的共同点。

内向高敏者的劣势

如果我们内向高敏者只有优点就好了。然而，我们总是第一个用自己的缺点难为自己的人，因为我们总想改变这些障碍：它们会打乱我们的计划，搞砸我们和别人的交流，导致我们没法好好生活。

我们的劣势其实也可以成为重要的路标：它会帮我们看清自己的需求，并为达到目的做好准备。如果我们想好好规划生活，让自己心想事成，那就必须能够准确评估自己的劣势。

内向高敏者的劣势：

1.恐惧：过于小心，妨碍行动和决定。

2.过于注重细节：做事没有大局观。

3.易受刺激：容易被太多、太杂和太快的信息难住。

4.被动：钻牛角，哪怕这会起到消极作用。

5.逃避：通过回避来应对困难。

6.过分理智：忽视情绪，高估理智。

7.自我否定：否定或看低自己的特色和需要。

8.固执：和他人相处的时候不善于变通，太依赖于习惯。

9.孤僻：不爱交际，导致自己可能变得无依无靠。

10.害怕冲突：无法积极应对棘手情况，并因此不堪重负。

5　谨慎

内向高敏者尤其在乎安全感，因为相对而言，他们大脑中的“恐惧中心”，也就是杏仁体，要更加敏感。第一个优势——谨慎，恰恰根植此处。

没错，谨小慎微是一个优点。有了它，我们才能仔细评估风险。在把财产交给那个看着挺和善的银行职员之前，在告诉同事自己暗恋老板之前，思考清楚再做。谨慎的人还有一套敏感的预警系统，尤其当危险不是以拿着砍刀、全副武装的刺客形象出现，而是乔装打扮、看起来像个完全无害的家伙时。温室气体排放、饮水安全问题、信息安全问题、全球移民潮以及食品安全问题……诸如此类，都能引起谨慎者的注意。

试想如果你要飞越大西洋，有一个高度谨慎的飞行员难道不是一件好事吗？

在与人交际方面，内向高敏者们也往往谨慎得多。他们不会立刻和别人套近乎，会先保持礼貌的距离，仔细观察一下，因为他们需要考虑自己应该说什么才不会惹人生气。

内向高敏者很少会激怒别人

在个人发展历程中，谨慎往往会出现在寻求新路线的时候。如果需要改变，内向高敏者会倾向于选择温和的转型。

我在一家公司做行政工作。30岁出头时，有段时间我在办公室里无聊得要命，但我又害怕放弃这份稳定的工作。

我喜欢和植物有关的一切。我有一个园子，里面种着各种浆果和鲜花。我喜欢做素食，也在学日式插花。我不知道如何才能把这个爱好发展成一份事业，而且我也不是做企业家的料。

32岁的时候我把工作时间减少了1/3。调整后不管是薪水还是纳税等级都还不错，而且还大大提高了我的生活质量。我不费吹灰之力就能完成工作，还多出了很多闲暇时间。这期间，我开了一个关于做素食和种菜的博客。我喜欢写作，这个话题我也很感兴趣，我还能通过博客和

人交流，找到很多志同道合的人，也不用天天出门见人。

有意思的是，现在我对工作也更上心了。我十分感激老板和公司给我提供了这份稳定感。对我来说，这个温和的转型特别顺利。

谨慎的人更值得信任

如果我们打心眼里信任周边的环境和人，那真是再好不过的事情。谨慎的人尤其能够从中获益，他们能获得更多安全感。信任让生活更加稳定，人与人之间的关系更加稳固。

信任是万物之基！

信任是所有关系的基础，因为我们和他人相互依存，但又无法控制他人，所以我们必须信任他们，就像信任伴侣一样信任面包师和公交司机。爱也需要信任，不过爱谁，是我们可以选择的。

——罗兰德·科普维思曼，心理学家、作家、教练

信任他人

对于谨慎的人来说，信任的地位非同一般。

据说，列宁曾说过这样的名句：“信任很好，但是控制更佳。”控制对于容易担惊受怕的人来说的确很有诱惑力。这是完全可以理解的。信任他人常常包含双重风险：

第一重风险在于，我们必须要信任的时候，往往是处于危险的、我们无法控制的环境中时。比如我坐飞机飞越大西洋时，我必须相信驾驶舱里的飞机员和机上的乘务员。当我下了飞机，去做报告的时候，我要相信我的老板会遵守诺言付钱给我。当我在回程时告诉同事我的小秘密时，我相信她是一个守口如瓶的人。

第二重风险在于，信任是可能会被背叛的。关于这点，我的同事马提亚斯告诉我他是如何平衡信任和风险的。

信任常常意味着冒险。正确的做法是：不要无条件地信任，信任要建立在正确的基础上。这能帮助我们正确评估，在何种情况下，我们周围人的行为不太值得信任。

这不代表应该过于谨慎，尽量不相信别人，恰恰相反。只要对方知道你所冒的风险，了解到你有多依赖于他的能力，信任就会形成一种强劲的结合力。想稳妥的人不去信任别人，也找不到信任他的人。

——马提亚斯·诺尔克，作家、演说家

人们互相依赖的时候，信任尤其容易生根发芽。比如在芬兰，因为人口密度低，自然条件恶劣，人与人之间反而更加容易信任。德国作家罗曼·夏尔兹震惊地写道：

如果一个芬兰人说“这事包在我身上吧”，那就绝对可以信任他所说的。当邻居承诺他会在冬天到来之前把柴送到，那么他就一定清楚送晚了可就是人命关天的事了。

——罗曼·夏尔兹

如果你是一个在生活中特别小心谨慎的内向高敏者，也许会需要较长的时间考虑，才能信任某人。但当你确定这个人可以相信的时候，就会大大受益于那种美好的安全感。

有计划地、慢慢地建立信任关系！

做一个值得他人信任的人

把谨慎变成自己长处的内向高敏者，常常能拥有另外一种信任：对于你周围的人来说，你看起来值得信任！

谨慎的人更值得信任

心理学家罗兰德·科普维思曼概括道：“如果我们能排除万难信守承诺，就会成为一个值得别人托付的人。如此就能收获信任，和那些相信我们的人建立稳固的关系，毕竟也有人和我们一样小心谨慎。”

信守诺言，成为一个值得他人信任的人。

信任自己

最后，也是最重要的信任——相信自己。作家卡特娅·科尔士根斯说过一个关于信任自己的亲身经历，我想在这里分享给各位。

相信自己内在的力量

我患有多发性硬化症，这个病让我受到很多限制，我也一直对未来感到恐惧。2016年时我的心理状况差到了极点。当时我已经靠拐杖和轮椅行走，不能再开车了。然而这还只是小事，严重的时候我连说话都很艰难，口齿模糊不清，而我是一个修辞学老师，这对我的事业是致命的打击！我很害怕，平生第一次那么害怕。

后来，我接受了很多帮助，利用心理训练和其他方法重新振作了起来。现在，我又信任自己了，身体也恢复了之前的状态。这让我重新相信，我可以重振精神，我脑子里想的事情一定会发生！

——卡特娅·科尔士根斯，演说家、作家

最后，我请教了内向的心理学家罗兰德·科普维思曼如何练习相信自己。

相信自己的三个练习方法

最重要的一点是有意识地了解自身价值，并遵循这些价值去生活。第二点是信守承诺，说话算话、言出必行。第三点是自我实践。当我们知道自己能有所成，就会更加信任自己的能力和资源。这一切，都会成就自信心。

——罗兰德·科普维思曼，心理学家、作家、教练

阴暗面：恐惧

“谨慎”听起来还不错，但是“恐惧”就不怎么样了。然而这两种情绪都来源于大脑情感中心内向而活跃的杏仁体。

这部分内容会教你如何处理恐惧。我要特别说明一点：这只针对一般程度的恐惧。当然这并不好划分，但是如果你觉得自己异常恐惧，甚至有时会陷入恐慌，又或者恐惧持续的时间特别长的话，那么你最好去找心理医生聊一聊。

处理恐惧：和你的杏仁体谈谈

杏仁体是大脑的“恐惧中心”，而且作为内向高敏者的你，杏仁体可

能尤其敏感。

在上学的这些年里，你的日子还算简单可控。然而毕业工作之后，仅仅靠勤奋、自律和系统性的学习就远不足以应付生活了。如果我们想营造一个美好的将来，必须敢于涉险、勇于尝试。这可能会造成压力或恐惧，遗憾的是恐惧还会抑制创造力，减少可能性，而这些恰恰是我们本来可以使用的能力。

毕业后压力就来了

我自己也属于那种缺乏安全感、总是会害怕的人。大约十年前我曾经有一段时间深受其害。当时，我独自创业，开设了交际课程，试图辅导、帮助有交际问题的人。为此，我辞去了原本在公司的经理职务，那是一个收入很好的铁饭碗。

当时我给自己留了充分的缓冲时间：我的老板想办法让我做兼职，我做的方案很好，也争取到了一批优质稳定的老客户。慢慢地，订单越来越多，创业的时候我甚至都不需要贷款。

尽管如此，我的杏仁体还是不满意：订单不是一直都有，原本账户里会固定收到的工资却没有了，当时我还是家里的顶梁柱。结果就是：我夜夜辗转反侧，心悸难眠。

当时我还不知道，作为内向高敏者的我，对安全感有特别强烈的需要，我的“恐惧中心”时时上演着吓人的戏码。现如今，如果我碰到一个内向高敏者陷入同样的困境，我就能教他一些应对技巧了，下面是最重要的四条：

恐惧的时候怎么办？

1.深呼吸

氧气是极好的东西，它能防止晕厥，确保大脑正常运转。深呼吸不仅能带来平静的心情，也能让人暂离那些杏仁体带来的强烈情绪。

2.直视恐惧

恐惧令人不适，我们根本不想和它扯上关系，但它也像龙卷风一样，来得快，去得也快。有意识地去体会这种情绪，对我们是有积极意

义的。

恐惧的任务至关重要：它保护我们不陷入危险，不受到伤害。心理学家约翰·福赛思在多年前《时代周刊》关于金融危机中的恐惧的访谈中说过：“在这种时候，人们最该做的事就是让自己明白，面对无法预知的事物时，感到害怕是很自然的。”

有意识地思考你所恐惧的，并非是要压制恐惧或麻痹自己。如果你用酗酒或者逃避的方法，也许恐惧被麻痹了，但是问题还在那里，其他情绪都还在那里——总不能把每种情绪都消灭吧？那么人也体会不到生活中的快乐和其他美好情绪了。当然，恐惧让人受伤，但我们可以选择是否受到伤害。这才是人性。

美国休斯敦大学教授布琳·布朗在她的TED演讲《脆弱的力量》时指出：“脆弱不是弱点，而是生活中新事物、创造力和改变出现的基础。”

3.拔掉恐惧的牙齿

有趣的是，同一件事换一种表述方式，其实可以带来很大的变化。并不是说你一边说着“一切都很好”或者“我无所畏惧”这样的话，就能真的不害怕了。你的潜意识也许能被蒙骗过关，但是你瞒不过有意识的思考。

然而，通过把恐惧和其他词语关联起来，却可以削弱恐惧的势头。你可以说“现在我有点激动”或者“我觉得有点忐忑”，但千万不要说“我很害怕”，也不要使用害怕的反义词，这样会产生“俄狄浦斯效应”（指我们的想法会影响改变行为，从而使想法成真）。

举个例子：如果你总是担心自己会被辞退，那你会变得消极，不那么有创造力，越来越不爱表达……试问一名优秀员工又怎么会有这种表现呢？

4.引导恐惧，让它去该去的地方

我们拥有平复恐惧、理智思考的能力。约翰·福赛思在《时代周刊》的采访中还说过：“理智地分析情形，不要让感性决定行为。感情是摇摆不定的。”他还建议我们把注意力放在具体行动上，仔细衡量先做什么，然后要怎么办，之后又该做什么。只要我们一门心思想着自己的行

动，就能逐渐接纳恐惧，不会被它妨碍了。

有的时候，在困境面前，人甚至会在恐惧之下灵感迸发，激流勇进。我认识的两位内向高敏者曾经在困难的时候设想了各种可能发生的最坏的事情，他们反复自问“然后呢”，在问了三四次以后，他们自己都觉得很可笑。“我们所有人，总有一天都会死。”然后他们心里的石头就落地了。

苏珊娜·雷克在她的书《害羞者的自我营销》中推荐了一种和恐惧打交道的、有些残忍的办法：在行为疗法中有一种常见做法，是让恐惧的人被他所恐惧的对象彻底包围。杏仁体在20分钟之后就会十分疲倦，它的主人这时大概就会明白，危机已经过去，生命不会受到威胁了，否则这20分钟里他肯定早死了。

罗兰德·科普维思曼把杏仁体的活动描述得更加详细，并给出了一种与它打交道的方法。

感知杏仁体——直面恐惧

恐惧源于由事件（漆黑房间里的声响，看见狗等）引起的想法。我们大脑中的杏仁体会检验我们在这个事件上是否有过不愉快的经历，如果有，我们就会害怕。但是，杏仁体常常只需要检查到60%的相符性就会发动警报。也就是说，哪怕我们理智上明明知道这件事对我们不会产生威胁，我们也会害怕。

重要的是，不要和恐惧产生共识。要做到这点，我们就必须学会谨慎观察我们的思想和情绪，这样就能从内心深处把恐惧移除。比如我们可以和自己说“我的一部分觉得害怕（而不是我觉得害怕）”“我的一部分知道，这个情形并不危险”。

——罗兰德·科普维思曼，心理学家、作家、教练

恐惧的防护罩

第一层防护罩：知识——学习并思考

越了解让你害怕的东西，你就越不害怕，越能用更好的方法把风险

置于可控范围之内。在未知的丛林中，带着自己绘制的路线图你就再也不会迷路。去了解那些让你不知所措的事情吧！

以自主创业为例：很多打工者都觉得创业危机重重。光是想到要成为自由职业者，甚至开一家自己的公司，而不是每个月领薪水，你就觉得害怕。这种时候你应该去收集相关资料，了解自主创业的利弊，并对比别人的经验。通过当地的工商业协会、相关培训班，或通过读书、上网，了解一下自主创业究竟是怎么一回事，如何保护自己，如何在经济上获得资助，别人是如何成功创业的，做自己的老板有什么好处，等等。

通过学习你就能决定自己是否要选择这条路，并做好规划。

第二层防护罩：谋划——逐步试水

思考、学习和了解之后，紧接着就该做计划了。如果你不想一头扎进冰冷的海水里的话，那就一点点试探，慢慢深入水中。

我们还是以自主创业为例：你可以兼职创业吗？可以休个假，花时间先研究如何创业吗？认不认识什么人，可以近距离接触他，看看他是如何创业的呢？如果有的话，是否可以去他那里实习，或者请他指导你呢？

如果你没有具体的计划，那就先试个水：每天都做一个小的计划，做一些需要勇气但又不强求自己的事情，比如在公园里对遛狗的人微笑一下，和别人进行一场有挑战的对话，和老板约谈加薪，告诉岳母或婆婆今年圣诞节你想换种方式过……用这种方法锻炼自己的勇气，恐惧也会随之减退。

第三层防护罩：意义——值得冒险

“在生命中有追求的人，能承受一切。”心理学家维克多·弗兰克曾为致敬尼采的名言写过这样一句话。如果你知道什么对你意义深重，那你就能轻易战胜恐惧，达成所想。

不要让恐惧支配自己，告诉自己什么能做什么不能做。如果你爱上了一个优秀的人，那就不要因为害怕被伤害而远离他。爱是需要冒险的，也是值得的。

心头上的每件事情都值得冒着被伤害的风险去做。没关系。我们的心还会复原。况且，当事情成功时，它们往往会令你十分愉悦。为了爱情，为了美好的事物，为了充满意义的生活，冒险是值得的。

扪心自问：

如果没有什么事情让我畏惧，会怎么样呢？“每天做一件让你害怕的事。”

——埃莉诺·罗斯福

没有恐惧就没有成长

只有恐惧才能让人成长，否则，你就只会做对自己来说简单的事情，这些事情不会让你有长足的进步，也只有恐惧才能帮你感知风险，评估风险。

6 专注

专注不等于勤奋而机械，它意味着高效率的脑力劳动、更深入的思考和体会。专注的状态能改天换地，你要把自己的脑力集中起来，成他人所不能。

当我们面对问题时，专注力是最有用的东西。这是一种长时间把注意力放在某件事物上的能力。

专注是一种紧张的脑力劳动。要想扛住惰性、不受干扰，需要真真正正的力量。我周围的青少年大部分都无法集中注意力，成年人也好不到哪里去：2013年美国的一项研究显示，在12000名受访的职员中，80%的人表示在工作中无法集中注意力。

人类现今的生活方式让集中注意力难上加难。

老实说这一点都不奇怪。我们总是说太多话，却无法集中注意力思考，好像总有人在背后轻轻摇晃我们的肩膀似的。

> 所有人都在赶时间，但一切却依然如故。没有人把注意力放在最重要的事情上，有秩序地解决问题，喋喋不休的交谈反而成了最重要的。
>
> ——伍尔夫·洛特，记者

高敏感人群更容易专注

内向高敏者虽然也有专注力不够的问题，但他们比外向者更容易集中注意力。

> 为何内向高敏的人更容易专心？
>
> 1.内向高敏者更爱思考。思考让他们愉悦，就像多做力量训练可以锻炼肌肉一样，内向高敏者大脑里负责专注力的区域得到了很好的锻炼，他们就不会像没有锻炼过的人那样容易疲劳。
>
> 2.内向高敏者有控制冲动的能力。他们的前额叶能够更有效抑制对

眼前欲望的冲动，使他们保持专注——也就是用理智控制四处乱窜的情感。相对来说，内向高敏者对未来想得更多，这种保持向内的状态会引发自我调节。

3.因为大脑中的“奖励中心”不太活跃，所以内向高敏者不需要像外向者一般严于律己。外向者但凡受到一丁点刺激，比如好天气或者很有吸引力的网店，就会立刻分心，内向高敏者不会。他们做事也不需要外界给予太多反馈。

4.内向高敏者只要想集中注意力，就能够隔离外部干扰，外界刺激会让他们觉得讨厌。他们知道，同时很好地处理多项任务只是个美好的愿望，一边写方案一边听着广播或者开着社交软件，根本不可能写得好。外向者喜欢外部刺激，所以更容易受到干扰。

如果没有过度刺激和突发事情的干扰，内向高敏者就特别擅长钻研，前提是这是他们自己的决定。

这种专注持续下去，水滴石穿，能带来令人震惊的成果。当今社会有如此多的人困扰于分心和拖延，相比之下，一个专注的人会成就非凡，令他人刮目相看。

专注不等于勤奋而机械，它意味着高效率的脑力劳动、更深入的思考和体会。专注的状态能改天换地，你要把自己的脑力集中起来，成他人所不能。

当你专注时，应该做些什么？

在专注的过程中你应该做什么呢？你可以用这个问题来问问自己：

如果我有时间，有空间，也有资源的话，什么事情能让我全神贯注去做呢？

答案多种多样，因为每个人都不一样，美满的生活没有固定标准。我给大家列了一系列建议，也许能帮你找到自己的答案。

诊所实例：如何利用专注力？

1.起草任务。选择一个榜样，参考他的生活模式，把你的生命和能量集中于最重要的任务上。

2.划分时间。年底前找个时间，从容不迫地做个新年规划：新的一年里你想完成什么？你想如何规划和投入你最珍贵的东西——时间？

我把新的一年分成四个部分：职业、他人、家庭、慈善以及自我发展。虽然一年下来计划没有全部实现，但明显比随随便便就翻过一年要完成得多。要不是我在某个周日专心致志地做了这个计划，现在你手里也不会有这本书。

3.规划未来。你想保持现状吗？又或者你还有想付诸实现的梦想、计划、灵感和向往？

丹尼尔·戈尔曼在他关于专注力的书中写道：“我们关注现在，关注当前对成功来说必要的事情，但这并不利于长期目标的实现。我们对未来的专注不够，因为我们总要等到眼前的需求满足以后才想得起未来。”

能在过好当下忙碌生活的同时，还实实在在地关注未来的话，真是再好不过的事情了。好好使用你的专注力，做好这两点。

4.学习。利用专注力的最美好方式就是学习自己感兴趣的东西。试着通过书本、网络、课程等渠道来学习。你能发现：学习可以改变生活。

内向高敏者的学习方法

我最近发现了一种特别适合内向高敏者的学习方法：慕课（即在线课程）。就在刚才，我更新了我的第三门课——幸福的科学。以前我没有足够的时间和空间来做这件事。我就是无法接受人们老觉得内向高敏者不能和外向者一样幸福这件事！

——亚历山大·明斯特，维也纳经济大学人事专员

给专注以空间

专注需要空间。对于我们来说，这件事说起来容易做起来难。

专注是一个人的事

多数情况下，非同寻常的优秀成绩都是一个人静静完成的，而不是

在一群人的簇拥下做出的。规划好自己的时间，让自己有一个人专心工作的时间。不要相信什么“团队精神就是要一直和很多人一起工作”，难道你在哪次会议上专心致志地工作过，完成过什么任务吗？所以不如大大方方地承认：最重要的工作，你是带回家自己一个人干的。

内向高敏者如何才能获得一片个人空间呢？我问了几个专注力极强的人，他们的答案如下。

专注力：内向高敏者的妙方

作为一个工作繁忙的典型内向高敏者，我是慢慢学会如何安排会议和协同工作，给自己找到宁静空间的。我周围的人知道我内向，需要一个人充电，他们对此都没什么意见。他们把我的工作安排称为个人精力管理。

另外我详细规划了独处的时间，并坚持下来形成了习惯。比如我每天中午都花15—20分钟一个人去散步，还要有下午茶时间。我保证自己睡眠充足、摄入足够的营养，因为营养不好的话，独处也没有精力。

——吉尔伯特·迪特里奇，音乐网站人事主管

周六对我来说是神圣的：早上我起床的时候，大家都还睡着，我就去学校。一切都是寂静的。然后我有整整四个小时不受任何人打扰。如果运气好，周五下午就能如此。大学校园里喧嚣退去后的氛围我特别喜欢，能立刻进入心流状态（一个人完全把注意力投入到某件事情中的忘我状态）。平时我根本没机会进入这种状态。我是在为自己争取自由时间。

假期里会好得多。我主要在学校里工作，在家里没法工作，不管是对我还是对家人来说都是一种负担。我也需要下班，有意识地把工作留在学校。当然有的时候脑子里还是会想着工作。

——南娜·福尔霍普，德国奥登堡大学德语教授

每天都有时间独自待会儿能让我获得新的能量，去处理日常生活、工作中的事以及和人打交道。哪怕是一整天里只有很短的独处时间，也

能给我带来精神上的自由。

——乌希·海德尔，Trio Service公司合伙人

对于我来说，有意识地计划时间是最基本的原则。虽然也许有些老派，但我常在日程上留出具体的时间段，在这期间我会锁起门来，把电话调成静音，一个人待着。我也学会了在人满为患的咖啡店里专心读书、思考和谈事情。

我最近发现，给自己留一些时间和空间并不难，只要重新分配空闲时间就可以。偶尔我会在下班以后穿上跑鞋，去普拉特公园跑步。这花不了多少时间，我却可以关机，给自己充电，放飞思绪。

——亚历山大·明斯特，维也纳经济大学人事专员

为了能够专心工作，我充分利用不受打扰的独处时间，即每天早上工作之前和晚上工作结束之后。我最喜欢的思索地是静室，那里远离一切纷扰。此外独自锻炼的时候往往也是新想法和创造力爆棚的时候。

——玛丽亚·克里斯蒂娜·帕尔，柏林自由大学制药化学专业教授

让专注力的凶手无所遁形

专注力的敌人自然是分散注意力的东西。要坚定地守护好“专注之地”：在工作日计划时间段，把电子邮件、社交媒体、电话和周围可爱的人都关在门外——包括真实的门和电子的门。

你可以把这些“小打扰”打包处理：每天只在固定时段看两次邮件（或社交软件）；只在固定的时段打电话；不必过度看重细节（下面会说到）；限制重要的交际，勇于给自己留出空档；不必每条信息都回复。

打包处理“小打扰”

除此之外，要保证所处环境的舒适度。你可以不断尝试改善环境：喜欢你的椅子吗？喜欢墙的颜色和挂在墙上的画吗？能忍受背景噪音吗？你的办公室和私人住所够好吗？

阴暗面：过于注重细节

内向高敏者尤其活跃的大脑皮层也会带来一些风险。当人在高度专注状态下处理信息时，容易“陷入丛林”无法自拔，导致事情进展缓慢。眼前的每一棵树（包括每一根树枝、每一个树杈和每一片叶子）都让这个信息丛林变得密不透风，整体无处可寻，微小的细节反而清晰可见。在和别人交流时，这样做有百害而无一利。尽管内向的人往往知识储备丰富且思路结构清晰，但是一旦迷失于细节之中，或者把时间浪费在不重要的事情上时，他们常常会在讨论中受挫，在处理信息的过程中受阻——并不是每个人都在乎细节。

哪怕是和自己相处，我们也会因此付出巨大的代价。不过也不是完全没有好处：如果太多信息向内向高敏者奔涌而来，细节往往能避免我们受到过度刺激。如果我们同时面对多项任务，把时间浪费在琐碎小事上会让我们安心，好像自己还是做了点什么似的。任务很多的时候，我们常常把大部分时间花在这些事上——回复不太重要的信息、打电话、开会、看有趣的帖子或者查查有没有新邮件。

细节表面上似乎能保护我们不受过度刺激

然而到了某个阶段，哪怕是最会找借口的人也会发现其实自己并没有什么收获。忙碌的一天之后，我们在晚霞中回到家里，问自己今天到底做了什么，诚实的答案是：因为受到过度刺激，我退缩到了无关紧要的事情当中，把这些琐事当作自己的“不在场证明”。

掌控细节：往大处思考

过度注重细节会让人无法面对生活中的大事。在高度集中或受到过度刺激之后，人会产生疲乏，而掌控细节的快感对于解除疲乏效果很好，所以不会轻易消散。只要你能有意识地利用它、掌控它，就能成就大事。

积极利用过度注重细节的特点

我内向的朋友塞巴斯蒂安是一家中型企业的领导，他号称自己是“不会在细节的森林中丢失整体”的专家。他有一个精确细致的七步计划，利用这个计划，他注重细节的特点不仅不会妨碍他，反而可以帮助他。你也可以照着这个计划来。

用注重细节攻克过度细化：塞巴斯蒂安的七步计划

1.仔细观察你的“细节森林”

这一步让你对事情的整体状态有全方位了解，看清楚自己究竟想要什么，是什么让你前行。你要画出一幅精确细致的概览图，图里要写清楚你的“细节森林”是什么？你想在其中达成什么目的？

举个例子：住在一栋属于自己的漂亮房子里，建立一个家庭，写一本书，成为IT经理。

写得越精确越好。列出这个目标的所有细节，精确到好像你在给某个产品写使用说明一样。

举个例子：房子要什么样？有多大？位于何处？

2.找出森林中的阻碍

这一步很简单，内向高敏者们哪怕在逆风中，也能嗅到三里开外有困难的气息。在日常生活里，是何人何物阻碍你获得自己的森林？

举个例子：你的恐惧、竞争对手、知识短板、经济紧张……

对障碍出现时你的处理方法进行系统考量。如果感到害怕，你会如何应对？如果你的竞争对手搞破坏，你如何防范？如何弥补知识短板，去哪学，如何学，学什么？如何应对经济问题，怎样多赚钱或少花钱？

3.注意寻求帮助

这一步是让你留意有没有可以利用的援手、机会和可能性。

举个例子：几个朋友、一份遗产、优秀的自律能力……

关键在于每一步都要按照计划走。他们会让你坚持下去。下一步也一样。

4.备足干粮

所谓干粮，就是在征途中能让自己更坚强的东

西。备足干粮，你才有可能把这片林子真正变成你自己的。请写下你的答案：什么能在征途中带给你力量和享受？

举个例子：想离开自己的老公司，对新鲜事物的好奇心，想拥有自己的屋子……

另外，在这一步中你也会了解到你的森林对你来说何等重要。徒步其中，不仅仅是为了达到目标，同样也是为了在路上收获喜悦。

5.聪明地划分森林：先是大片的林子，然后才是树

在这一步中，你要先把森林划分成能够一览无遗的树群，也就是说，把目光投至大目标上，评估它们，再把它们分成若干一目了然的步骤。

如果你有多个目标的话，是否可以同时跟进呢？如果做不到，就找出最重要的，在纸上清晰地列出优先顺序（这也许得多花时间，但也不会很久），把最重要的目标排在最前面。

把一个目标分成若干小目标：写清楚你的目标是由哪几步，或者哪几块构成的，在这一步或者这一块需要做些什么。

举个例子：计划自己一个人旅行，边走边写游记。

步骤：确定目的地国家（必须是安全的），设想希望住的房子，查询价格，找合适的平台咨询、订房，制订行程，计划要带的行李，多带一些便于写作的工具（纸、笔、书等）。

最后，你会得到一张细致的清单，上面列着何时做什么、如何做，它可以帮你达到目标。

6.确定时间

你想什么时候实现你的小目标，何时完成哪个步骤？把待实现目标的开始和结束时间写在日程上。这是你和自己的约定，要认真完成！

7.读一读你写的东西

拿出写书的劲头来——这对于内向高敏者来说不难吧？写清楚你要做什么和已经做了什么。更要紧的是至少每天都读一遍，看看你的目标是什么，还要完成哪些小目标。看看自己的资源和干粮。这会影响你大脑中仅靠信念无法影响的地方。我把我的计划设置成了电脑桌面。

现在我祝你的“森林之行”愉悦美好，和树木们好好相处。过度关注细节的毛病可以留在林子里，成为达成目标的养料……

我按照塞巴斯蒂安的方法试了试，很有用，证据就是这本书的诞生。这个方法给了我喘息的机会，让我不断回到书桌前。

好笑的是，想要把塞巴斯蒂安的七点计划分析清楚，是需要专注力的，也就是上一章节讨论过的我们的优势之一。到此，我们完成了一个循环——请专注地完成自己的目标！如果你都做不到，还有谁能做到呢？

7　自我探索

如果我们一直排斥内心所求，再想找回它就会非常困难，甚至会比为了实现梦想而克服的困难更大。因为这样做相当于拿走了我们飞翔的翅膀，夺走了能给我们带来快乐的东西，让我们与自己的内在断开联系。

内向高敏者随时忙于处理自己的内在工作。他们的所听、所见、所想、所得，都会流向内部，大脑会对获取的信息进行评估、比较、找寻含义和价值、检验、过滤，最后还要对留下的信息再仔细思索。你们懂的，这就是内向高敏者的大脑皮层……

构建自己的内涵

如果你喜欢打破砂锅问到底，那就安静地处理好内部信息，把事情研究透彻，在一个更深的层面上逐步构建起经过内化的、宏大的知识库。这就是内涵。

内涵＝经过内化的知识库

一个内向高敏者向别人传达的知识常常有着不同寻常的深度，原因或许在于，大部分内向高敏者都不太会寒暄，聊老套的话题会让我们觉得无聊（当然如果和我们聊天的是个有趣的人就不会这样了）。

内心深度的由来：经过内化的知识库，以及对人类自身和所处世界的思索。

有内涵的人有时会有一种危险倾向——不由自主地轻视那些不常思索的人。

比如，有内涵的人常常觉得愉快的寒暄是肤浅的人才做的事。那些喜欢奢华、享受优越地位的人，也常被内向高敏者看扁。

反之，这些人也对充满内涵的内向高敏者有意见。在他们看来，内向高敏者都是无趣且郁郁寡欢的家伙，不懂得表现自己，也不会善待自己，穿得不好看，甚至可能住在发霉的屋子里。

很显然，这两种评价都不对，但很能反映出内涵不同的人之间交流时的问题。很多有内涵的人都会思考自己的价值观，并以此来指导生活。他们追求真相，也力求真实地活着。他们通过思考和比较决定前进的方向，并坚定地走下去，让外在跟随内在的变化而变化。

有内涵是一种优点，但成熟是需要经过时间打磨的，尤其是性格的成熟。

以本真的自我直面生活

在本书的第一卷中，你认识了亚里士多德，了解到了幸福和自主生活的紧密关系。在关于自我探索的章节内容里，我要给你补上一些通常不会和幸福生活联系起来的知识——往往当我们身上发生了一些自己觉得糟糕至极的事情，或者当我们在生活中遇到巨大难关，周围的人都觉得我们不可能过得去这个坎儿的时候，我们反而会获得对幸福生活至关重要的成长和经验。

挑战是成长之机

如果你曾经在困境中战斗过，你一定知道我想表达什么：你肯定问过很多别人不会问的问题，解决了一些别人无法解决的问题。我在这里要介绍两个给我留下深刻印象的人——鲍里斯·格荣多和卡特娅·科尔士根斯，他们都有着本真的自我，而且也按照自己的价值观生活。他们给周围人勇气，让他们看到新的可能性。

鲍里斯·格荣多25岁那年在一次意外中摔断了脖子，半身不遂。他原本是优秀的运动员，年轻有为，现在却成了一个依靠社会救济的重度残疾人。然而格荣多没有放弃，靠着强大的自律能力、聪明的头脑和惊人的勇气，他不断突破自己。现在，格荣多成了领导专家、企业家和演说家。

他打轮椅橄榄球，而且打得很好，甚至打进了残奥会。他的经历还激励了别人，很多人向他讨教，尽管他们的自身条件看起来要比他好得多。

这里还有一段我对鲍里斯·格荣多的采访，我问了他一些与真我相关的问题。

“格荣多先生，对于你来说，什么是真我呢？人们应该怎样找寻本真的自我？”

> 我们游动于两级之间：表面和深层。这两级没有谁比谁坏，也没有谁比谁好。在表面上游走说明你是在新的事物中寻新，新的爱情、新的住所和新的工作……但是有的时候，人会花费多年寻找伴侣，或者重新认识自己的家乡，往深处走，这就是在探寻自我：老中求新。
>
> 只有当一个人在他自身的主题中不断求新，才能找到真我。然而仅有真我是行不通的，只在表象中寻求刺激也行不通。中庸的平衡，才是正道。

“在你的生命中，你曾经直面难以逾越的困境。我们面临的困境是不是我们成熟的机会？”

> 不一定。人们不是都说“愚蠢的人不会从自己的错误中学习，聪明的人才会从自己的错误中学习，而智者从别人的错误中学习”吗？
>
> 这说明我们需要自己面对困难，经历认识错误、承认错误和改变自己三个阶段，才能得到成长。然而智者不需要亲身经历这些也能成熟。

“你有没有对于内向高敏者的特别建议呢？”

> 坚信自己天生的性格优势！没有任何一种性格优于或劣于另外一个，它对你的影响才是最关键的。
>
> 另外，要勇于容忍外向者，他们也很有趣，再说，没有人只有一面。我主张对这两种类型都予以尊重。不论是内向高敏者还是外向者都不应该随意评判对方，而要从对方身上学习，融会贯通，让自己更上一层楼。

第二位是我的同行卡特娅·科尔士根斯，她正身处困境，却也显现出了她的真我。

> 卡特娅·科尔士根斯是德语语言文学专业毕业，做的是和语言打交道的工作，是一个大型机构的教授，也是多家杂志的编辑。2001年，她自主创业从事交际服务行业。那会儿她已经得知自己患有多发性硬化，这是一种时至今日依然无法治愈的疾病，会对神经中枢造成损伤，引起许

多病症。卡特娅戏称它为“脑子里的芝士洞”。尽管如此，她依然选择深入自己不了解的领域创业。

现在她患病已经二十年了，走路时依赖拐杖，大部分时候需要轮椅，但她却写了很多畅销的纪实文学和小说，也会给别人做指导和培训，还做关于交际的讲座。她通过她的“B计划”帮助人们铺平道路，战胜困难。

我和卡特娅·科尔士根斯也进行了交流。

“卡特娅，对你来说什么事情是重要的？你又是如何在生命中找到它的呢？”

一直以来，对我最重要的都是走我自己的路。不过不是毫无顾忌地向前冲，好像什么都无所谓一样。在做事的时候，我虽然会时常做好改变的准备，但如果这件事对我很重要的话，我也会对它抱有信心，尽量保持原路线。我觉得，疑虑就像扬帆远航中的逆风，我很愿意和它对抗，我从小就是这样。

我对所有人和事都抱着开放和诚实的态度，同时希望我周围的人也能如此。这肯定会限制我的朋友圈，但是在逆风的时候，只有少数人能够航行得更快。

“虽然生病，但你还是决定创业。是什么促使你这样做？”

原因很多，其中一条是因为我不喜欢之前的稳定职业。好几年来我一直待在同一个岗位上，也没有上升的可能。另外，自从确诊患上多发性硬化以后，我就在思考：我真的要继续这样过下去吗？我拿了一张纸，写下我最擅长的事情和我最爱做的事，以及这些事能如何服务于大众。于是，语言训练的念头就浮现在眼前，因为我喜欢与人面对面说话。我会的，我也能教给别人。也许这想法很天真，但是很合我意。

“在你的生命中，你曾经直面难以逾越的困境。我们面临的困境是不是我们成熟的机会？”

我确信，每个人都能战胜挑战。也许有的事对于别人来说不值一提，对我来说却是大事件。挑战可能意味着失去，也可能带来惨痛的经历、病痛或者是瓶颈。战胜它的过程，就是成长（对此，人们常常后知

后觉）。失业了？会因为实在找不到合适的职位尝试新的出路。和别人交往不愉快？以后会更加注意。生病了？那就接受这个事实，想办法生活下去……在我看来，这些都是成熟。

任何经历都能让人成长。它们都是珍贵的“建筑材料”，让我们将自我建造得更强大，更有力量。前提是我们把这些挑战看作内在成长的机会，不要逃避，不要自怨自艾。内向高敏者应该常常把这些事情说出来，如此才能感知并了解自己的内在。外向者则应该倾听内心的声音，把握这个丰富自身的机会。

最后一个同样重要的问题：“到底有没有‘成熟’这回事？这是否和真我有关，和你常讲的‘最重要的事’有关？”

对我个人来说是这样的：没有任何一件事情，像生病和生病造成的影响让我成熟得更快，它明确指出生命中到底什么最重要。我一直都很清楚自己的目标，现在因为身体受限，我比以前更多地拒绝那些妨碍我前进的事物。专注于最重要的事，成了我的座右铭。

另外，我也享受变老，喜欢新出现的皱纹和第一根白发，它们代表着我不愿错过的丰富的人生经历，这些才是生命中最重要的。

阴暗面：自我否定

自我探索的反面就是自我否定。一个否定自己的人，会忽视、压制和贬低自己的需要，直到再也感受不到它们的存在为止。加之有的时候内向高敏者还常常被人拿来和自己外向活跃的姐妹或同事作对比，这就让人更难堪了：其他人眼里不那么要紧的自我需求，似乎不值得被认真对待。常常因为举止奇怪而被嘲笑的人，总有一天自己也不喜欢自己了。

自我否定：忽视自己的需求

此外，否定自己的人还可能显得很高尚——他没有把自己放在首位。于是，本真的自我退到了角落，但这仅仅是表象。如果总有人或事比你的需求更重要的话，那么角落里的自我就会愤怒地眯起眼，毁掉你的一天，或者干脆一辈子。如果情况更糟的话，这种自我否定会把你包裹起来，让你根本不知道到底什么能让自己开心、放松、享受生活。你只能机械地过着每一天。也就是说，你会在自己给自己造的笼子里整日

悲歌。

别总是无视自己

我明确地告诉大家：否定自己就是在自我伤害！如果总是无视自己，总觉得“这事我做得没有别人好”，你就把自己变成了失败者，这么做没有任何好处。

如何找寻自己的需求

当一个人自我否定时，自身的需求完全没有一点机会发声。我们这就来看看，如何才能发现自己的需求。

自身需求常被无视

或许你大概清楚自己的天赋和爱好，比较难的是找到自己的需求。问问自己：我到底想要什么？许多人在孩童时期就知道自身的需要常常不被看重，成年人也不太信任我们说出来的需求。提出要求成了一种风险，因为也许会导致以下情形的发生：

为何我们不敢提出需求：

1.重要的人会无视甚至指责我们。我在训练中常常听到有人说：“我可不想以自我为中心。”

2.我们觉得自己会受到侮辱或嘲笑，比如：“简直太可笑了，你根本做不到。”

3.我们会失去和别人的纽带，让自己和他人受伤。

4.我们担心因为没能达成某个目标而羞愧难当。

不抱期望，就不会失望？

人们否定自己，是为了躲避这些风险：如果我不抱期望，那也不会有痛苦和失望了。看起来好像很对。但如果我们一直排斥内心所求，再想找回它就会非常困难，甚至会比为了实现梦想而克服的困难更大。因为这样做相当于拿走了我们飞翔的翅膀，夺走了能给我们带来快乐的东西，让我们与自己的内在断开联系。

害怕自己的愿望，毫无道理！

不要害怕，不要觉得自己内心的愿望不好，哪怕你的第一个愿望是杀了自己的老板。因为如果他令你感觉挫败，那很有可能在“杀了他”这个愿望之后还有一些愿望隐藏得更深。这些愿望往往是积极的，比如想自己做老板？或者是时候接任领导岗位了？

让我们从最重要的问题开始：

我想要什么？

如果这是你第一次问自己这个问题（而且不是在点菜的话），也许你会不知所措。下面是一个四步引导方案，它曾经帮助过很多像你一样的人找到自己的答案。

四个步骤，找到你心底真正想要的

1.关注自己的直觉，它能给你指路。

把直觉当作你“内心导航仪”发出的第一个指示，尽管此时你还没有真正踏上征程。

也许，你一开始想到的是做自己最擅长的事（就像前面的卡特娅·科尔士根斯一样）。这合情合理，也会给你第一个好灵感。但是请继续问自己：“我想做这件事吗？”很可能你擅长做的事并非你想做的事。你也可以通过其他问题来确认：“我觉得什么事特别有趣刺激？”“我喜欢读什么书？”“我的梦想是什么？”

实例：我的学员维尔特鲁德居然脱口而出：“我想安安静静地睡个好觉！”

2.要沿着路标走。

试着耐心地了解你的直觉背后隐藏着什么。要给自己时间，必要时你可以不断返回原点。

还是以维尔特鲁德为例：“我总是特别困。我不喜欢我的工作。我想归隐。我更想自己一个人待着，而不是在人群中。所以我很依赖我的床：在床上，我才能一个人待着。”

3.问自己：然后呢？

这是一个更深层的问题，能让你离真实的想法更近。

实例："我想安安静静地睡个好觉。"

——然后呢？"然后我就放松了。"

——然后呢？"然后我就会有灵感。只要休息好了，我总能有好点子。"

——然后呢？"我可以开一个讨论课，把点子收集起来，写下来。"

——然后呢？"我很想好好写点什么。这样我能安静地一个人待着，发挥创造力……"

4.积极起来：围绕梦想创建自己的生活。

要让梦想改变你的生活，你需要做些什么，只有这样，你才有明晰的生活目标，才能明确感受到坚持自我有哪些收获。刚开始你也许会有疼痛感，但这是让人感受生活的正向疼痛。

实例：维尔特鲁德考虑如何才能实现安静写作的愿望。她决定要成为一名写作教练，且每天都要写作。她连自己要写点什么都不知道，但还是开始了，并坚持到了今天。她成功了，有可能你读到过维尔特鲁德的作品（当然她用的是笔名）。

骗子症候群——最严重的自我欺骗

你给自己定的目标是否太高？哪怕成就显著，你依然觉得自己没有达成目标吗？你总是低估自己的成绩吗？那你该作为"骗子症候群"队员参加"自我欺骗奥运会"了！所谓"骗子症候群"，说的不是那些通过欺骗在社会上获得成就的人，而是总以为自己什么都没做成，实际上却成绩斐然的人。

那些有内涵的沉默寡言者，恰恰容易出现骗子症候群：他们常常自我分析，批判性地针对自己和自己的成就，还倾向于将自己的优势和由此带来的成绩看作理所当然。骗子症候群的咒语就是：我做的这些其实没什么特别的。

糟糕的是，一个妄自菲薄的人一旦真的收到负面评价，受到的打击会比一个自信的人更大，甚至未来的表现都很可能会因此变差，因为一个本来就否定自己的人会更觉得自己不够好，恶性循环就这样开始了。

下面这个小测试可以让你确定自己是否出现了“骗子症候群”的征兆。请在所有你觉得对的描述后面打钩。

骗子症候群：你是否深受其害？	
我有时觉得，我没有为我的公司/顾客尽到责任。	□
我之所以有今天纯凭运气。	□
我不认为我的成功是什么了不起的事，有时我根本不记得我的成功。	□
这件事情很适合我做，所以我比别人做得好。	□
我能有现在的地位，是因为有能力的人在支持我。	□
只有在符合所有要求的前提下，我才会去申请那个职位或任务。	□
我不属于特别有天赋的人。	□

如果你选中了超过3项的话，请继续往下读。如果你选中了6—7项，请赶快寻求外界帮助！

如果你在这个测试中属于普通范畴，那你也应该知道那些毫不愧疚就给自己过高评价的人在生活中非常多。实话实说，你很烦这种情况，你会怎么希望呢？其他人应该赏识你和你的成就，珍视你的性格，时不时给你发个奖杯？或者，只要能让你安静地待着，做自己的事就足够了？

破解自我贬低的出路不是自我标榜。

其他人到底是怎么看你的？可笑的是，其实这根本无所谓。心理学家珍斯·亚森多普夫曾经指出，我们眼里别人对我们的看法，其实是我们对自己看法的反射。这些看法全来自我们自己的脑袋。

只有当你赋予了自己价值，别人才会赋予你价值。你只有爱自己，尊重自己的需求，才能让别人爱你、尊重你。

从骗子症候群到低调行事

有个问题还没解决：如何从妄自菲薄转变为正视自己呢？有没有不必拍着胸脯夸赞自己，或是去做种种不适合自己的事的方法？

那些自我吹嘘者的故事，你能从人力资源顾问嘴里听到一箩筐，让人觉得哪怕是最微小的成就，也应该展现在公众面前。我不用对此举更多例子了吧：你每天都能在各种网站上见到那些看起来很成功的人，甚至在你们公司的每周例会上，你也能亲耳听到某个同事如何无中生有，吹嘘他那些工作成绩的。对于沉默寡言的人，尤其那些骗子症候群患者来说，会觉得这种无中生有、四处推销的事情相当可笑，也非常累（难道你喜欢每天和这样的人一起吃午饭吗）。老实讲，这样大张旗鼓的行事风格并不适合我们内向高敏者。站在广场上大声夸赞自己，是会让我们很难受的。所以还是算了吧。

低调——安静的艺术

然而我们依然能够，也应该产生影响。哪怕是名人，也会因为刻意的低调在名利场上获得好感。

> 他没有自吹自擂，只是低调行事，就强过了所有人。这是一个有趣的矛盾点：因为他没有强推自己，人们才忘不了他。
>
> ——尤利娅·恩克博士，记者，提到内向的演员马提亚斯·布兰特时如是说

马提亚斯·诺尔克博士在他的书《低调行事》中写道：我们应该更有内涵，安静地设立小目标而不是大目标，不要成为推销广告中的主角，不要谄媚别人。

掌握低调艺术的七个理由

1.你能安静地待着。如果你做的事不引人注目，那么谁也不会来烦你。你会一直保持隐身，谁都不会打扰你，你也不用被那些自以为是的人评判。

2.如果你的计划失败，谁也不会知道，这能让人松口气。如果你成功了，你就成了半路杀出的黑马，震惊所有人。

3.你可以自由地“玩耍”，可以舒服、轻松地做事。你是自己的主管，不需要向任何人证明自己。你对所有发展可能保持开放态度，这对于有独立优势的内向高敏者来说非常合适，你不必受别人的想法或者主流看法支配。你将自己和来自外界肤浅的肯定彻底划清了界限。

4.你无需把精力花在费劲的“地位游戏”上，不必被那些支配欲超强的“阿尔法人格”看不起，你可以优雅地避开他们，专心工作、达成目标，而不是和别人拼个输赢。（可惜这并不意味着你能获胜。如果你周围的环境都喜欢造势者，且造势者又很成功的话，你的日子可能会不太好过。）

5.你可以选择和让你舒服的人，像你一样谨慎体贴的人打交道。那些人更关注你的内涵而非外在，更懂得珍惜微小的闪光点。这样的人在东方文化中更多见。在日本，我认识了很多非同凡响却低调的人，我知道了保持沉默原来可以那么美好。

6.你可以吸引到同类人。你珍惜内在的成就，认为专注于具体目标要比展现力量和自我表现更重要，这样的理念会引起那些想踏实做事并有责任感的人的注意。如果你是领导，用这种方式你能吸引到特别能干的员工，你会给他们一个无与伦比的工作氛围。

7.你会获得自信。那些寻找真才实学者的人会看到你的成绩，你也能获得内涵。

某种程度上，通过低调行事，你能治愈自己，不再觉得自己的成绩微不足道，你可以愉悦地接受自己的成功，不用因为自己臆想中的弱点而烦恼。

现在的问题是：到底如何低调行事？之所以现在才问这个问题，是

因为当你手里拿着这本书时，你可能早就明白如何低调了。不过我还是请教了低调专家马提亚斯·诺尔克，他到底是如何成功地低调的？

如此低调

低调的原则就是“比看起来更丰富”。你不对外吹嘘自己所拥有的、自己能做的或是自己有多了不起。你不展示自己的成绩，而是低调地处理它们。你总是表现得谦和有礼，但也很自信。你站在背后，让其他人表现。

你不宣扬自己的成绩，一切从简，等到合适的时机才展现自己的所能，要尽量显得随意自然。让他人发现并评价你的能力，但也不要受制于别人的认可。

低调也包括在后方有所保留。只在紧急时刻摊牌，展现自己的所有。选择不需要你倾尽所有的目标，而是留有一定余地。这不光可以保证你能够完成计划，还能影响别人对你的看法：你不说大话，踏实肯干，应该被重视。

最后一点：不要显得完美无缺。承认缺点，承认自己有所不知，不是什么都会。这对其他人来说更平易近人：让我们放松下来，毫无顾忌地相处吧。

——马提亚斯·诺尔克，作家、演说家

8　善于倾听

如果有人能在这个喋喋不休的社会中保持沉默，他绝不是一个简单的人——沉默能够衍生出很多非常深刻的东西。

所谓“倾听”，指的是准确地感知，充分吸取周围环境的信息，仔细观察和感受，带着直觉去体验。

关注他人，理论上被赞许，实际却被忽略

关注我们周围的人，本应是一种值得赞许的能力，但在实际生活中却常被忽视。来自欧美文化背景下的大部分人，会有意无意地在对话中说得很多，倾听得很少。与此同时，关注成了一种奢侈品。



倾听有利于幸福的人生

相较而言，内向高敏者是善于倾听的人，因为神经元构造的特点，他们常常忙着获取和整理信息。他们倾听、观察并感知对方的话，并就对话中的信息进行过滤和思考：说话的人需要什么？他的话里什么信息是重要的？它们有何关联？这种整理让倾听成为一个非常活跃的过程。很多内向高敏者通过在生活中倾听、观察和切身感受，发展出了令人讶异的能力，能够体会到细微差别，听出弦外之音。

如果加上专注这个优点的话，倾听就会更为活跃。如果你碰到过某个特别善于倾听的人，你就知道有人全神贯注地听你说话会是一件多么享受的事情。一个想广交朋友的人，不论是在私人生活中，还是在生意场上，倾听的能力都会让他如虎添翼。

自认是内向高敏者的心理学家和交际专家弗里德曼·舒尔茨·冯·图恩发明了著名的“四耳模型”，详细描述了倾听过程中机敏的分析能力。

我们先讲讲四耳模型。根据图恩的理论，我们听到的每条信息都包含四个方面：事实、（说话者的）自我陈述、联系和警告。要想解码这四个方面，除了讲话内容，我们还必须注意到说话的方法、语调、肢体语言、面部表情和手势。

一个四耳案例

你在一家咖啡馆里读书，服务员和你说：“再过一会儿天就要黑了。”

事实：天要黑了。

另外三个方面的解密和对方说这句话的方式紧密相关。

自我陈述：我马上就要下班了；或：我想和你聊天；或：春天来了真好，白天就会长一些。

联系：我要保持距离，同时又显得不那么拒人于千里之外，因为我的工作不需要我谈论天是不是要黑。

警告：和我说点什么，我是一个平易近人的人；或者其实是：差不多该付账了吧。

如何更好地倾听

这部分内容是关于我们身体的。我们的身体关系着我们的幸福。我们能通过一个人的身体判断他过得如何，是否满意自己的生活。如果我们好好对待自己的身体，就会由内而外散发出光芒。

顶级音乐家是最能理解这一点的人，因为在工作中，他们的身体就像乐器一样，必须小心对待。顶级音乐家也是最善于倾听的人。如果我们想了解如何在生活中更好地倾听，那就应该问问他们。

汤姆·佩特斯是一位钢琴家、作曲家和音乐教育家。他研究音乐问题及其与身体、性格和健康的关系。丰富的经验让他成为一位优秀的声乐培训教练。作为我的特邀作者，汤姆梳理了关于倾听的思考，并讲解了为何倾听有利于幸福的人生。

从生物学的角度看，听觉和平衡感是最古老的知觉。在我们所有的知觉之中，它们两种最先产生，而且是同时产生的。我们听到的东西，和我们的平衡感紧密相关。当我们感到舒服且安全的时候，就会感受到平衡；当有什么事让我们不安，甚至构成威胁时，我们就会感到失衡。如此，通过听觉和平衡感，我们决定自己是要待在某处还是离开。我们越是刻意去问这个问题，就活得越自主，越协调。也许这就可以回答“为什么人类如此喜欢听音乐”这个问题。

我们做一个简单的小练习：听听教堂的钟声，或教堂中殿里的回音，好像自己站在巴黎圣母院一样。一开始，钟声很清晰地从外部传入耳朵，一段时间之后，我们会无法确定这个声音到底是来自外部，还是我们的大脑通过记忆产生、想象出来的。

除了听觉外，其他的感觉印象也是如此。客体如波浪一般在我们的大脑中留下印象，然后引发感知。感知来自我们保留的印象，实际上客体可能早已烟消云散，比如初吻。

大脑能产生感觉印象。

让我们回到“倾听”这个话题。声音就像梦一样，虽然在脑中如此模糊，却又清晰可见。在听的时候，向外的面会慢慢过渡为向内的——你已经发现了，在听的时候，存在外向面，也存在内向面。

如果想变得更有创意，你可以利用这种相互作用。如果我们能把自己内在的观点外化，就能影响、教育、娱乐他人，丰富他人的生活，仿佛激活了一个新的世界一样。它们会成为令人叹为观止的画作、扣人心弦的雕塑，会成为最火、最流行的音乐，成为让人无法自拔的一部小说、一首诗或一曲动人的歌谣。

请你试着倾听内心，并将自己听到的外化。

倾听的两种状态——安静和行动

初始时，不管想不想听到的东西我们都能听到，因为作为知觉器官，耳朵总是处在“开机”状态。然而，一旦我们把这种状态和意识相关联，就会发生奇妙的事：我们会注意听到的东西，这叫作倾听。

在日常生活这又意味着什么呢？如果我们只是听到而已，对方会觉

得很无聊。我们也必须有所反应，也就是用语言或肢体语言说点什么。如果用最合适的方式让对方知道我们对他说的感兴趣，他也会对我们有同样的表示。

所以，倾听是一种互动，与安静和行动两种状态的切换相关。如果我们愿意站在别人的角度想问题，自然就会主动起来，然后就会出现这样的“魔力时刻”：两个人虽然都没说话，但是不觉得无聊，不会把这种沉默看作威胁，想要逃脱。有时候，沉默甚至会让人很舒服，让人不由得继续沉默。

如果有人能在这个喋喋不休的社会中保持沉默，他绝不是一个简单的人——沉默能够衍生出很多非常深刻的东西。心灵作家弗略尔·沃斯就有过类似经历。

沉默成就共同体 “语言会区分事物，而沉默会联结事物。我曾给一家跨国银行的高管们上冥想课。每周董事会议之前，我们都会一起冥想半个小时。课程结束后，一位理事对我说‘我最喜欢的是能和同事们一起保持沉默’，由此产生一种新的群体归属感。”

——弗略尔·沃斯博士，心灵作家

请乐于倾听吧！

阴暗面：易受刺激

在本书中，你已经了解为何内向高敏者的大脑容易受到过度刺激：如果来自外界的信息过多、过于强烈的话，就会过度消耗能量，让我们觉得很累。过犹不及，千万不要听得太多。

至关重要：给知觉减压

给知觉减压是关键，你要主动保护自己的精神和身体。下面的一些忠告看起来很老套或很夸张，但却十分有用。

自我保护的方法 1.给自己留一个回避的空间

在这个空间中，你能远离噪音和吵闹，至少能把它们降至较低水平。

举个例子：出差开会的时候可以在酒店房间里躲躲清静，或在酒店的水疗中心、游泳池或桑拿房里待一会儿。类似场所还有卫生间、列车上的安静车厢等。如果不行的话，就戴上有除噪功能的耳塞或者耳机。

2.隔离自己

为自己制造一个人的时间：不管是在路上、家里，还是在工作的时候。

具体建议：一本书或一副耳机就能给喜欢聊天的人发出信号——请不要找我。大自然或空房间也都是理想的隔离场所。

3.放松

给你的副交感神经留出充电的时间，例如：冥想、瑜伽、按摩……

安静地展示自己

对于很多内向高敏者来说，让他人注意自己、需要自己是非常累的事情，然而有时这又是必须去做的事：哪怕我们不是要万众瞩目，只是希望顾客或领导能够看到我们做出的成绩。我们希望能对重要的人产生影响。这其实完全可以安静地进行。

交际专家卡特娅·科尔士根斯建议在工作当中采用以下策略。

如何安静地展示能力

没有人是别人肚子里的蛔虫，无法一下子看出一个人的成绩、愿望或能力。一个不想大声叫卖自己的人，可以用低调的方式推广自己，比如可以在聊天的时候顺嘴提起自己的能力，“刚才我改过的那些资料已经启用了”，或者“那篇我给专业期刊写的文章说的是……”，或者“虽然飞行员罢工，我还是订到那个航班了，明天上午X点起飞”。

对方只会做出两种反应：要么听懂了言外之意，并给出反馈；要么没听懂里面的信息，但你说的话给他留下了一种感觉。如果再次见到你，他就会重拾这种感觉，觉得你是一个有能力的伙伴。

——卡特娅·科尔士根斯，演说家、作家

心灵作家弗略尔·沃斯发现了一个通常不会和内向高敏者联系在一起的地方——舞台。

展示自己是一门艺术

我成长于一个特别活跃的家庭中，家庭成员里有艺术家和演员，还有两位虽然走学术路线，但是很爱说话。我是家里最小的孩子，而且沉默寡言。我成了一个很好的倾听者，而非好的演说家。整个童年和青少年时期我都很安静，因此常被忽视，连打电话对我来说都是很难的。

后来我获得了一笔去美国读书的奖学金。到了美国不久，我就收到邀请，在一个会展上介绍奥地利。这个邀请几乎让我整个人都麻痹了。在学校里我们根本不学演讲，所以我也不知道如何正确地准备一场演讲。我走到舞台上，好像死了一万遍。但是我至少讲话了，讲了什么我也不知道。

之后大家很友好地夸赞了我，说我讲的东西很有趣。一个男人走到我面前，问我想不想学习如何演讲。他是一位高中修辞学老师，在他那儿，我上了人生中第一堂演讲课。从那时起，我开始和修辞学打交道，这门学问可以帮我寻找演讲的规律，为演讲做好准备。

这次在美国的惊悚体验让我获得了宝贵的经验：和其他谈话情景不同，在演讲的时候，没有人会打岔。只要我站在舞台上，我就占有说话的主动权，我就是有力量的。这个认识深深地抓住了我，让我一直到今天，都不再害怕站在舞台上。

这对于内向高敏者来说意味着什么呢？这意味着清楚的规则。

你需要时间把思绪整理成词句，而且不能被人打扰。在小组中要做到这一点，有个办法是准备一根棍子或一块石头，一个组里拿到棍子或石头的人才能讲话。不过最好是提前讲清楚谁扮演什么角色，这样每个人都能做好准备。随机应变的压力是很大的。

内向高敏者需要时间。在一个群体里，我曾花了好几年才让人听我说话。在那之后，每次当老板发现我有话要说时，就会让别人安静下来，因为他发现我说的往往很重要，也都是成熟的想法。内向高敏者的

优势在于他们会仔细权衡每一个词。倾听他们的话，对所有人都有好处。

对于和第一次见面的人交谈，我的建议是：在碰面之前搞清楚谈话的内容，做好准备，甚至是书面准备。这对内向高敏者来说更容易，而且只要有资料可以看，哪怕是书面的备忘或简报都会很有用。漂亮的报告更会加深所讲内容给对方的印象。

写作也能让我们获得观众的注意和尊重。任何能够让内向高敏者预知状况的事都是好事，写作尤其如此。我们应该多写随笔、博客、文章……这样就能提前遣词造句，打好腹稿，关键时刻你就更容易说出话来，别人也可以通过你的作品提前了解你，这还为遇到有趣的人做好了准备。即便是没有提前花时间了解你的人，当他们发现一个内向高敏者可以有如此成绩的时候会更为惊讶。

——弗略尔·沃斯博士，心灵作家

我喜欢利用写作来促进沟通，通过写作，我也回避了很多过度刺激。只要能靠发短信和邮件沟通，我就不会打电话。有的时候，写下来的东西完全能替代面对面交流。

9　安静

面对信息时，我们放纵自己“暴饮暴食”，用太多错的且不重要的信息把脑子装得满满当当，根本不去想想我们可怜的思考器官需要处理所有这些东西，而它和别的器官一样，也需要恢复的时间。

路德维希·冯·贝多芬是一个很喜欢散步的人。他最舒服的时候，就是独自一人待在大自然中。他能感觉到在无尽的天空下自己有多舒适，他的音乐灵感都来源于这宁静的一刻。他带上笔记本和铅笔，把那些飘进脑海中的灵感记下来，比如《第六交响曲》，将田园生活和大自然（包括雷暴和狂风）赞美为“生命的学校”。

就这样，贝多芬打开了人类通往浪漫主义世界的大门。

外在的安静是理想条件

安静可外可内。外部的安静主要是远离匆忙和过度刺激。与其说这是一项优势，不如说是一种理想条件。对于容易受到过度刺激的内向高敏者来说，外在的安静可以帮助他们减压，毕竟最平常的一天可能就是他们重重压力的来源，更不要说那些真正的烦扰、危机和灾难。

内在的安静是一大优势

实际上，所谓“内向高敏者的优势”指的是内在的安静。神经学家安德鲁·纽贝尔格和尤金·达克威利证明，经常定期冥想的人脑中负责体会幸福感、平和感以及与环境的联结感的区域要更加活跃。在冥想状态中进入内在安静状态的人，更加镇定、清醒，内心更稳定，同时其他脑部区域也会变得不活跃，比如控制攻击性、逃避和胁迫行为的区域。

为创造力提供营养

安静是美好生活的入场券

对于内向高敏者来说，安静就像是进入美好生活的入场券。它能帮助我们将周边环境中的刺激根据重要程度进行区分，想做到这一点可以尝试一下规律的冥想。通过对外部刺激的区分，我们更容易将注意力放在重要的事情上。专注和内涵这两种优势将在安静的基础上得以发挥。

> 我们必须在安静中夺回自身。有时，这需要费九牛二虎之力，却是十分值得的。
>
> ——科内利娅·托普夫博士，教练、作家

给自己留出时间

我对面的经理一边用手指在嗡嗡响的手机上点着，一边说：“混账！”她又忘了关掉这个好像与她合为一体的设备（我们见面的时候约好把手机调到飞行模式）。

只说悄悄话的内部导航

人有一种内在的导航系统，只不过我们的人生导航声音如此之小，以至于十分容易受到打扰。如果我们想听到它，在乱成一团的心路上寻求方向的话，我们就需要外在的安静。为此，我们就得把手机关上。

高强度的内在活动需要外在的安静，才能有所收获。

让我们获得安静的状态被称为“悠闲”。“悠闲”这个词名声不太好，总被人和“懒惰”联系在一起，而大多数读这本书的人，都常常觉得自己“没时间”，无法悠闲度日。今时今日，连孩子都没什么时间，更何况我们这些在生活中拼搏（或者说飞奔）的人。当然，不是每次我们说自己没时间就都真的没时间，而是我们对时间的分配以外部需求为准，总有人或事从我们这里拿走时间，我们也总能为此找到冠冕堂皇的理由：孩子们需要我，我要养家糊口，回家路上我还要去拿干洗的衣服、买面包……与此同时手机还在不停地响。

你是否觉得自己总是疲于奔命？这不一定是你的问题，也不一定是因为高度敏感的你比其他人需要更多的时间。我们的社会节奏本就匆忙，悠闲被看作无聊的、没用的。一个人要是过于悠闲，比如失业者或退休人员，他就会觉得自己在沉沦。我们期待自己总是在路上，哪怕是下班了、周末了，我们也希望自己可以从头忙到尾，兼顾工作、家庭、孩子、朋友、熟人，我们也想找时间读一本好书、听一场音乐会、看一次展览，再做做运动。什么好事我们都不愿意错过，好像身在一家自助餐厅，每样菜都很好吃，我们都想尝试。

在匆忙的社会中，悠闲似乎难以实现

记者乌尔里希·施那贝尔发现了一个矛盾的现象：我们相信，在购买书籍和音乐时，我们也购买了享受它们的安静时间，但实际上这只是我们的幻想而已。验证方法很简单，问自己一个简单的小问题：你在过去三个月中，抱着自己能有时间安安静静读完的希望，买了多少本书？其中有多少是现在还没拆封的（请不要拿这个问题来问我）？

施那贝尔指出：相比精神，我们更加爱护自己的身体。健康的食物、丰富的营养、充足的运动、严格控制的体重……我们忙着关注身体，那精神呢？根本没有留意。

> 面对信息时，我们放纵自己“暴饮暴食”，用太多错的且不重要的信息把脑子装得满满当当，根本不去想想我们可怜的思考器官需要处理所有这些东西，而它和别的器官一样，也需要恢复的时间。我们还觉得不可思议，为何我们的精神如此萎靡，常常忽视真正重要的信息。
>
> ——乌尔里希·施那贝尔

虽然有越来越多的人开始质疑疲于奔命的现实，但能有意识地让自己悠闲下来的人依然是少数，因为整个社会生活都在以超快的速度运行着。

> 我需要很长时间才能做决定，但我坚持如此。
>
> ——安格拉·默克尔博士，于2016年11月17日宣布她将第四次竞选德国联邦总理前所说

如果你想从“仓鼠跑轮”般的生活中偶尔出来一会儿的话，就要努把力了，为此你也得有聪明的策略（我们马上就会讲到）。不过你还是要想清楚：在为自己铺好通往宁静的道路之后，你得干点什么有意义的事。

悠闲是“自己的时间”

奥地利社会学家黑尔加·诺沃特尼将悠闲称为“自己的时间”。悠闲给予我们空间，让我们能停下来，去仔细观察、体会、塑造生活。它不仅仅是我们在忙碌的工作结束后，用于减压的按摩、瑜伽课或周六中午的小憩——因为就是这些事情，先是加快了我们日常生活的节奏，接着帮助我们重获工作的力量，然后我们就又能回到忙碌中去，把计划清单上

的日程一项项划去。真正的悠闲给予我们自由，让我们去做与自己切身相关的事情。

真正的悠闲时光可以通过以下几个特征来甄别：

1.是快乐的。具体什么能让人快乐，要视个人性格而定。外向活跃者所理解的“悠闲”常常指向外面，也就是出去见人，一起欢度时光。而内向高敏者更喜欢往里走，他们更愿意读一本书，像贝多芬一样在大自然中散步，沉浸于白日梦中，睡个午觉或者冥想。

2.是自由的。悠闲让人从紧张的事情中解脱出来，不用被逼着去做“有用”的事。如果我们想打瞌睡，或者想在夕阳西下的时候懒洋洋地躺在草地上发呆，那就暂时告别冷酷的“时间就是金钱”体系，让自己从义务中解脱出来。很多内向高敏者在悠闲中会干脆跟着自己的感觉走，比如单纯因为好奇和乐趣而学习，不带任何目的地钻研某个课题——这也是“散步”的一种。

3.是有价值的。它为生活赋予价值。一个想从忙碌的日常中抽身而退的人，一个想为自己而存在的人，会发现生活有自身的价值——他人对我们有何期待，或者我们对自己有何期待，都没关系。

悠闲：副交感神经的蜜糖

休息有益于增强大脑效能

悠闲是一种生活的艺术，它有很多好处。请你想想：作为内向高敏者，尽管我们十分需要安静状态，但是维持安静的副交感神经兴奋的时间总是很短。如果我们给自己留出放松的时间，给副交感神经一个机会的话，我们就可以休息好。今天脑科学已经证明，没有外部行为的安静时间，对于促进大脑效能，增强其稳定性和灵活性是至关重要的。副交感神经不仅能助我们恢复能量，还能增强大脑效能，让我们学习更容易、感觉更舒适，并由此获得更多灵感。有趣的是，大脑皮层中类似清扫队和整修队的某些特定机制只有在我们的精力不集中于任何事情上时才变得活跃，它们会新建神经元之间的链接，再次唤起被遗忘的记忆和经验。这就是为什么我们在好好休息之后，比如刚睡醒时、跑完步后或淋浴时，常常会灵光闪现。

悠闲的三个功能：1.修复；2.创造；3.自我感。

修复仅仅是悠闲的好处之一。离开“仓鼠跑轮”，你会发现有很多美好的事物在等着你，你会更有创造力，并培养出对自我的感觉。让我们来仔细看看。

悠闲是创意乐园

悠闲为想象力提供营养

放松能让精神闪闪发光，因此，悠闲是产生真正创造力的前提，是培育想象力的最佳营养土。哪怕是著名的心流——这种当我们专注于有意义的事情时的深切快感，也常常深植于毫无目的的无所事事中。很多精神上的闪光成就其实都来自放松的游乐。

> 创意十足的披头士乐队主唱约翰·列侬、导演和作家桃丽丝·多利、天才科学家阿尔伯特·爱因斯坦和作曲家约翰·凯奇都是众所周知的闲散之士。

还有一个范例是极富创意的内向型数学家冈特·杜克。

> 只要我的脑子被“归零”，像电脑重启一样，我就会变得有创意。我的大脑中不能有任何兴奋和担忧，否则我就得做很久的园艺劳动或者类似的事（在电脑上玩俄罗斯方块也算），直到清除了所有杂念，灵感才会一个接一个地出现！全方位的思考需要用到整个大脑。如果大脑因为压力而堵塞，那就什么都想不出来。我就非常不喜欢头脑风暴，因为它一点也不适合我，它也什么都做不了。
>
> ——冈特·杜克教授，数学家、思想家

冈特·杜克的答案之所以有趣，是因为他把安静、内向的谨慎中心看作是悠闲的根基。而像头脑风暴这样的创意技巧很明显更适合喜欢刺激、高速思考的外向活跃者。

游戏中孩童般的自我

我的同事玛吉特·赫尔特莱恩是外向性格，她把悠闲当作漫无目的的游戏时间，是非理智的基础，是很难适应的。游戏者表现出的则是孩童般的自我状态。

> 游戏中孩童般的自我是一种内在态度，这种态度让我们变得有自发

性，充满热情且直接。这种本我状态通过放纵欢闹、兴高采烈、天马行空的幻想和灵感爆发而发光发亮。这是一种能激发内在动因和创意且让人放松的态度。

游戏中孩童般的自我拥有爆发的内在动因。这种动因让我们能更愉快且轻松地和世界打交道，同时还充满创意和魅力。它让人为细节而倾倒，为所遇而惊艳，充满好奇并为自己感到高兴。

当然，成人的能力，比如自律、耐力和坚韧不拔是必要的，但是游戏中孩童般的自我也不可或缺。哪怕下一个机会远在天边，对处于这个状态的人来说，也只是一步之遥而已。

——玛吉特·赫尔特莱恩，外向的交际专家

在悠闲中，我们可能十分不理智，然而也正是因此我们才创意十足。在上面这段话中，自律、耐力和坚韧不拔这些对于真正的改变来说十分必要的性格特质，不恰恰是很多内向高敏者都拥有的吗？现在我们只要在悠闲中，找到游戏中“孩童般的自我”，将其与成人的优势组合在一起。

英国六人喜剧团体“蒙提·派森的传奇”——约翰·克里斯，就是一个非常好的范例。这个众所周知的内向高敏者靠游戏中“孩童般的自我”拯救了生活，还发挥出了异想天开的创造力。他也经常回归平静，这就是他的悠闲时光。他曾经表达过自己对这种稀缺的、什么都不干的时间的渴望：“曾经人们很长时间什么都不干，什么话都不说。人们去钓鱼、和爱犬散步，傍晚坐在家门口看风景……”

另外一个悠闲出创意的例子来自科学界的传奇阿尔伯特·爱因斯坦。

游戏中孩童般的自我和分析性天才

内向的阿尔伯特·爱因斯坦吐着舌头——这张照片成了流行标志。爱因斯坦是一个天赋异禀、不屈不挠的学者，不论经历多少打击和困境也从不退缩。同时，他还会与既定的规则保持距离，从新的角度观察事物，终其一生都在追求自己领域以外的事情。“我没什么天赋，只是天生十分好奇而已。”他曾这样说自己。

爱因斯坦不断尝试独自一人静静地向内探索，沉湎于自己的白日梦

想中——这就是悠闲时光。在这种不带任何目的的日子里，他散步、驾驶帆船、玩锻炼身体灵敏性的游戏，灵感在此间生根发芽、枝繁叶茂。也许就是这种结合，让爱因斯坦成为一位顶级科学家，有了突破性的成就。

悠闲和自我感

现在我们要讲的是在清空大脑之后，如何培养出对我们自身的意识。如果你有意识去寻求悠闲阶段，你就能看透自己对于美好生活的期待。

如何建立属于自己的悠闲空间

内向高敏者最能体会到日常生活中的过度刺激，如果能从中解脱，就会受益匪浅。我认识一些沉默寡言的人，他们用令人叹为观止的方式获得了真正的悠闲。我向他们咨询，想知道他们是如何找到内心宁静的，以下就是他们的答案。根据受访者的意愿，我更改了其中某些人的姓名。请把这些建议看作自助餐，你可以从中寻找自己需要的东西。试一试吧！

建立悠闲空间的七个途径

1.把自己藏起来

和很多外向活跃者不同，内向高敏者不太介意自己一个人待着，这种无人打扰的宁静最适合悠闲地成长。亨利的工作十分辛苦，周围常常都挤满了人。他很早就知道，要想真正地闲下来，他需要战胜纷扰，创造独处机会。

这是亨利的建议：“不管你在哪儿，在做什么，找一个可以自己待着的地方。”他有一间独立的办公室，甚至还带一间独立的卧室，这样每天他都有机会自己待着。如果出行在外就麻烦些，但也是可以做到的。亨利讲了几个可供“躲着”的地方：森林里、码头、山里、朋友的餐厅、宾馆房间、地下室、没人的会议室、卫生间、行李储藏间、猎人住的小屋，或者像哈利·波特小时候一样，藏在楼梯下面。

2.把表藏起来

我们过着快节奏的生活，总是不停地看表，办事效率能有多高就有

多高。我们机械地按照时段运行，在不安、紧张和过度刺激中完成每天定好的事务，这些事务固定了日常生活的结构，这个结构也给我们制定了规则，将我们固定下来。

你可以做一个简单的尝试：挑一天假期，比如某个周日，一整天不要看表——对，真真正正地完全不看任何钟表，不论是戴在手上的表，还是挂在墙上的钟，或是电视和网络上的时间显示。也就是说，你可以把手机也丢进抽屉了，这家伙也能报时。

实实在在地试一回，你会发现看不到时间带给你非常有趣的经历。有两点发人深省：其一，没有时钟会让人迷失，我们想念那种有时间标记的生活结构；其二，这点更重要，我们会觉得时间充足。能否好好利用这充足的时间全在自己，无关钟表。这会是悠闲时光的好起点。

3.不看手机，远离屏幕

受访的好几个人都提到了这一条：我们太过依赖电子产品了，手机、电脑、电视……如果你远离屏幕，关掉所有可以用来上网的东西，内心可能一时会无法平静：很多社会关系都是在线的，包括我们获取信息的途径。

但无论如何，请你减少自己的信息获取渠道吧！

这些话，我写于一个平凡无奇的上午。我的邮箱里有38封未读邮件（不算垃圾邮件），从前一晚开始就在那儿了。电话应答机在不停地闪，显示有3条新信息。这41条信息中，重要的只有14条：3条来自亲朋好友，6条是客户的，3条来自我的读者，2条是请我做报告和教练指导的。这14条中，秘书帮我处理了8条。如果我要在开始当天的写作之前把另外6条彻底处理干净的话，那这本书真不知何年何月才能问世了，因为在我处理这些信息的时间里，又会有新的信息不断出现。

在不用手机也不看屏幕的第一天，我感觉特别不好，我必须承认，我也只做到了这一次，但我还是有所体会：随时在线真的不好，所以我只在每天早上和下午的某个时段回邮件。好吧，偶尔晚上也回，但这么安排确实给了自己悠闲的时间。有时候，我觉得自己好像“时间之帝”。

4.漫无目的地闲逛

这条建议刚好和许多人喜欢的“订计划”相悖。你可以试着什么都不干，至少不干任何有用的事，比如坐一趟短途列车，路上心不在焉地看看一掠而过的风光；大自然也是个好去处，你可以在树林里瞎走，去水边散步，坐在公园的长椅上，让孩子们、狗、慢跑的人和忙忙碌碌的生意人从身边走过；坐在咖啡屋里看看自己的牛奶咖啡，沉浸于万千思绪中……多收集一些能做这些事情的地方。

还有一个例子有点极端，我并不希望你模仿。1940年，法国数学家安德烈·维尔因为他的研究内容被捕。在给妻子的信中，他写道：“……我甚至觉得有些许不安，因为我在监狱里居然可以如此专心工作，那我以后是不是应该每年都花两三个月的时间待在牢里呢？”尽管研究线性代数不完全属于我们所说的悠闲，但这种没有刺激、没有目标的日常工作，确实是悠闲的土壤。维尔成功地在最糟的条件下找到了工作的宁静。

尝试改变一下，到大自然里去吧！公园、河流、绿地、大海、森林……那里的刺激比城里要小得多，而且更健康，能让长期受到过度刺激的内向高敏者放松，找到他们真正想要的。

5.留出20分钟的午睡时间

这是有科学依据的：午睡能够提高注意力，能让人更容易记住东西，更轻松地做决定，晚上保持活跃的时间更久，释放的血清素也能让人心情更好。

午睡还能让你保持健康和美丽，能防止心脏疾病、感染、高血压和激素平衡问题。另外你还会得到更棒的灵感。那些极富创意的人中有很多都有午睡的习惯，比如达·芬奇、牛顿、爱迪生、托马斯·曼……

如果你所在的公司没能给工作人员提供休息间，你就得自己想点办法。有人会在自己的车里休息，或者在办公桌上用书堆个枕头，有人甚至能够戴着耳塞坐在马桶上睡一会儿！

6.专注，一次只做一件事情

保持专注，能让人有意识地从“仓鼠跑轮”中解放出来，安静地待一会儿。有很多方法教我们如何把注意力和日常生活相结合，比如正念。

当我如数家珍般向一位沉默寡言的同事讲着一个又一个方法时，她一直微笑着，然后说了一句话：“其实这事很简单。做一件事，别的什么都不干，然后再做下一件事，别的什么都不干。”

7.冥想

冥想是“无所事事”的最高境界。神经学研究表明，人在冥想的时候，可以激活负责幸福感、内在平静和与外界联结的大脑区域，让你能少一点具有侵略性和强迫性的能量。另外，冥想可以锻炼你在重要和不重要的信息中进行选择的能力。如此，你就能用更少的能量保证脑部活动，就像一个优秀运动员的静息心率更低一样。对于我们这些容易受到刺激的内向高敏者来说，这种减压功效异常明显。我们还检测到了冥想的其他功效，比如让工作记忆更佳、注意力提高、平衡性更好、内心更满足……通过冥想，你能练习如何将扰人的思虑和突现的情绪剥离。冥想的这些功效，能让你的生活变得更美好。

对于内向高敏者来说，安静十分有益。孩童时期，他们就喜欢独自玩耍。我小时候读完了图书馆儿童区的所有书，整整72本啊！每次当有人和我搭话时，我都觉得很烦，觉得被打扰了，直到今天都是如此。

安静让内向的人用一种更深刻的方式发现自己，从内部获得新的力量，所以冥想尤其适合他们。在冥想中，他们能够建立一个安静的空间，不受任何纷乱思绪和外部干扰的影响，不需要担心会有人突然来和自己说话。

对于内向高敏者来说，这是一种全新的、很受欢迎的独处方式，甚至可以在群体中进行。

——弗略尔·沃斯博士，心灵作家

阴暗面：被动

被动是拒绝行动。被动是无力的、懒惰的、执拗的、胆小的、迟钝且麻木的，不主动，也不寻求改变。被动的人更容易自寻苦恼，觉得自己脆弱、无力、无能。被动的人无法好好生活，十分容易抑郁。

被动的人让他人支配自己的生活

被动的人还允许他人随意使用自己的时间、精力和劳动力，给予他们支配自己生活的权力。政治家雷纳·巴策尔博士曾经一针见血地指出：

> 一个自己不行动的人，会被别人牵着行动。

被动也会消耗人本身的能量，而这些能量没有被用于改变个人境况，而是用来自怜自艾和推脱责任。不作为造成了不满足，又促成了无助感。如果我们不做好改变的准备，那么到了某个时刻，我们就会觉得自己什么都无法改变，只能被困在原地，怨声载道。

如果我们不做好改变的准备，那么到了某个时刻，我们就会觉得自己什么都无法改变。

爱娃·卡尔布海姆医生和被动的人打过很多交道。她发现人在告别熟悉的环境时，会表现出一些共性，其中有一点她认为特别不好，那就是明明现状已经让自己很不舒服了，还不想改变，宁愿停留在“舒适的痛苦”中。

> 在熟悉的环境中止步不前是有代价的——停滞甚至后退。一个满足于现状的人，会失去很多别的机会，错过多姿多彩的世界。如果现状并不乐观，人们却因为某种非理性的恐惧而不敢改变的话，很容易就会造成这种舒适的痛苦：人们习惯了被围栏限制着自己的活动范围，停留在中间地带。从舒适的痛苦中走出，进入未知的、充满无限可能的地方，对内向高敏者来说是很难的，因为他们只有在考虑和评估过所有选项时才会有安全感。
>
> ——爱娃·卡尔布海姆，医生、作家、培训师

程式化——不费力地改变

有一种不需要费很大力气就能走出被动的办法，就是将其程式化，养成习惯。如果你很有规律地做某件事，做起来就不再那么费力，你就可以向着改变的方向小步前进，最终走向你的目的地。

到底应该把什么事程式化，取决于你最想改变什么。

习惯是不费劲的

关于如何将事情程式化，养成习惯，在此我列出几点建议：先明确你想在何时、以何种频率去做这件事，然后把它当成理所当然的事情去做，就像刷牙一样。

目的	习惯
认识自己	写日记 （请看第 12 章关于“写作”的内容）
获得宁静	跑步、骑自行车、瑜伽
更有精神	冥想
结识他人	每隔半年参加一个有趣的工作坊

散步是一项尤其受内向高敏者欢迎的习惯，可以在新鲜的空气中低调地进行。心灵作家弗略尔·沃斯也在贯彻着这个好习惯。

于我，自然是宁静之源。从三月至十月，我每天都在湿地园里漫步一小圈。能观察到大自然中的变化是如此美好——毛蕊草慢慢长大、绽放，又枯萎；蝌蚪在水池里慢慢长成青蛙。大自然如此多姿多彩，振奋人心。它没有教育我，它毫无所求，让我做自己，而我在散步的时候体会到了身心合一。

——弗略尔·沃斯博士，心灵作家

弗略尔就养成宁静的习惯提出了自己的建议。

宁静习惯的养成：

1.冥想。

2.周日的礼拜。

3.喝几分钟茶，看看窗外。

4.换换地方，去大自然中。

5.和同伴约个时间一起出去走走——这期间，宁静时间、休憩时间和思考时间会自动切换。

6.躲到安静之地去：教堂、森林、公园的长椅……

7.每天结束前记录自己这一天的“3—2—1”：

三件做到之事，两件感恩之事和一件所学之事。

还有几点要注意的：

1.在规划宁静时间时要注意生物规律，例如把宁静时间放在午饭之后。

2.时间要有规律，例如每天或者每个周日。

3.地点也要有规律。

唯有在宁静之中才能创造新力量。直觉会在宁静中觉醒，生命的意义会在宁静的时刻闪现……在宁静中我们尤其能够找到自己。

——科内利娅·托普夫博士，教练、作家

10　独立

不少人都曾居高临下地以为内向高敏的人唯唯诺诺，其实独立的个性有时会让他们看到其他人看不到的，会促使他们质疑那些看似理所当然的事情。只要他们觉得有意义，就会打破成规，甚至真的能掀起一场革命。

和外向活跃者相比，内向高敏者对来自外部世界的反馈需求较少。他们虽然和大多数人一样喜欢被表扬和奖励，希望获得应有的尊重，但是他们的生活质量与受他人认可的关系不那么大，而且他们能够很好地独处，因此也不太容易受到周围人的注意。

对表扬不太在乎

很多内向高敏者更愿意和他人保持距离，而非一起热闹。他们喜欢保留自己的看法，而非直接借鉴他人的。他们把这看作是内心独立、自由的表现。

独立而自由的灵魂

在与人交往的过程中，独立的人往往不按常理出牌，不会墨守成规，显得特立独行。有时这会让对方惊讶——不少人都曾居高临下地以为内向高敏的人唯唯诺诺，其实独立的个性有时会让他们看到其他人看不到的，会促使他们质疑那些看似理所当然的事情。只要他们觉得有意义，就会打破成规，甚至真的能掀起一场革命。

坚持内心的独立

圣雄甘地通过非暴力运动赢得了民众，促成了印度的独立。

1955年，在美国亚拉巴马州的公交车上，罗莎·帕克斯拒绝给白人乘客让座，从而引发了美国反种族歧视和种族隔离的民权运动。

你看到了吧，独立的人思考方式和行动都可能异于常人，结果往往也令人刮目相看。最成熟的独立是与自己的身份和需要保持批判性的距离，不会一味从自己的角度出发，如此一来，自身的行为就不再只受冲动控制。因为自主的思考和行动，浮华、好胜和虚荣心都失去了动力。

自信心如此强大，以至于让人进入忘我境界。

与自己的身份和需要保持批判性的距离

如果在这一章里你仅为自己留下一句话，那么我推荐下面这句：

坚持独立，利用你所有的优势。

这一优势能够帮你将命运掌控在自己手中，用你自己的方式，满足你自己的需求。难道还有谁比你自己做得更好吗？

当然，你也应该顾及对你重要的人以及那些无法改变的环境因素。但不论是谁，不论何种境况，都不能决定你要走的路。这种主观的自由感能让你觉得异常愉悦。

独立能带来的好处

珍惜自主权，自己选择要走的路，会为你带来好处的。比如说，如果你能在经济上独立，你就有更多可能性为自己做打算。这是一种无法比拟的、很酷的感觉。

除了外在的独立（比如经济独立）外，还有内在的独立，比如不求人，不对任何人负有义务，让自己从不想做的事情中解脱出来……独立的人把这些看得十分重要。

等一下！难道我们人类不是群居动物，不需要相互依靠吗？原则上是的，但是……

群居动物——也是，也不是

不论对内向高敏者还是外向活跃者来说，群体生活都必不可缺。生物学上看我们是纯群居动物，没有别人的日子过不下去。这一方面是源于体力限制，想象一下，如果你每天都要靠打猎和采集获得食物的话，离开群体的日子是什么样的；另一方面也是为了心理健康，把犯人和其他人隔离起来的单人禁闭对一个人的身心会造成可怕的影响，被很多人视为折磨。任何一个人类群体只能在人们互相帮助、共情、为彼此负责、一起努力、公平生活的情况下才能繁荣昌盛。沃顿商学院教授亚当·格兰特和伯克利大学心理学家达赫勒·凯尔特内都曾指出，那些相信“什么都是我的，立刻归我所有”的人，不是真正成功且满足的人，而那些为

他人付出、与他人分享、支持他人的人，从长期来看不仅更幸福，也更坚强。这和进化有关：只有帮助群体生存的人，自己生存下去的可能性才更大，周围的环境也会更好。

我们需要身体和心理上的群体，不论是外向活跃者还是内向高敏者。然而对于内向高敏者来说，在群体中成功的模式却是截然不同的。

所有人都需要群体

我不相信一个组织能有什么革命性的发现……独立工作吧！这样你才能处在最佳状态，能够设计出革命性的产品和应用。不要在组织里，也不要在团队里。

——斯蒂夫·沃兹尼亚克，苹果创始人之一

独自工作：内向高敏者发挥创意的前提

对于内向高敏者来说，独自工作是创造力发挥的重要前提。很多研究表明，被称颂的团队合作几乎没什么用。你可以在网上搜一搜“拔河实验”！

团队越大，成绩越小。真的。

如果你想发挥创意，那就脱离团队和组织，多想、多尝试，同时利用你内在的独立性——如果你还有坚韧的优势的话也用上吧，这样就更棒了。

鼓励独行

作为内向高敏者，你很有可能在和别人保持距离时更有创意、更高效，至少一部分人是这样的。如果你独自工作之后回到自己的群体中，会带给这个群体更多东西，那会比你逼着自己非要待在一个无法安静的环境中要强。

利用你独立钻研的能力吧！太多人做不到这一点。

作为内向高敏者，要想做到最好就需要安安静静地一个人工作，偶尔离开群体独处一阵子。独处不代表你把自己的团队扔在一边，恰恰相反，你给予自己团队最好的成果——你自己能做出的最好成绩。

内向者的存在对团队来说也是好事。他们和外向者一样，可以促成团队的成功。但要允许他们用自己的方式，在团队的边缘配合。他们常常朋友不多，圈子比较小，对于那些向他们敞开心扉、托付信任的少数人来说，这也是一种压力。

归属于较大的社会群体是有好处的

单纯从安全角度考虑，归属于一个较大的社会群体对于内向高敏者来说是个好主意，有数不胜数的好处，其中最大的好处在于容易处理关系：圈子越大，圈子里每个人承受的压力就越小，能够获得的有用信息也越多。

> 若我们仅投入私人关系中，就会限制自己的人际边界。我们得不到新的信息，碰不到与自己不同的人，也接触不到那些能真正给生活带来改变契机的人。人类很容易循规蹈矩，我们又如此健忘，年纪越大越是如此。
>
> ——艾米丽·怀特，作家，在《今日心理学》杂志（2015年）的访谈中如此说道

也就是说，作为内向高敏者的你，如果努力融入大圈子中，不管是机构性的群体、职业协会还是私人群体，都会是一件好事。你会对哪种群体感兴趣呢？

> 找到适合你融入的大群体
>
> 寻找一个适合自己的、比较大的社会群体，一个能和人交流、获取信息的地方。

在下一章节中，你会学习如何有意识地构筑自己的社会角色，如何使用分析性思考的能力，在不同群体中找到自己的位置，并在其中自由徜徉。

逆风而行，勇往直前！

有的时候，独立也意味着逆风而行，身处困境，因为你要对自己计划的重要性和成果十分有信心。对于内向、敏感又谨慎的你来说，这并不容易，你会有压力，会害怕，毕竟任何事都是有代价的……

前IBM经理、数学家冈特·杜克给独自踏上征程的内向高敏者提供了一些建议：真正的独立是需要锻炼的。

> 内向高敏者不是天生就独立的，他们需要努力，才能找到幸福。我花了很多年的时间，都没能变成那个想做就做、将事情付诸行动的人。然而我还是通过训练获得了勇气。我的建议是：不要想仅靠创造就能取得硕果累累的革新，而要靠培养，哪怕这意味着要违背他人所愿。这是我一直以来激励自己的方法。
>
> ——冈特·杜克教授，数学家、思想家

逆风而行是很难的。

> 女性主义语言学的创立者露易丝·普仕博士一生都在和既定的结构抗争。作为一名出类拔萃的内向高敏者，她用极为特别的方式表明，内在的独立能够带来非同寻常的成就。
>
> 她的著作《德语：男人的语言》被看作一部有挑衅意味的作品，葬送了她的事业，然而她依然坚定不移地研究着这个主题，挑战当时约定俗成的说法（在20世纪80—90年代的德语中，女性技师和老师常被“男技师”“男老师”这样的统称来指代）。她用诙谐的语言、过人的才能和幽默不断反抗着。很多我们现在天天使用的词语，都源于她的不懈努力。

我和露易丝·普仕谈了谈关于独立、反抗和人性成熟的话题。

“普仕女士，我认为你的经历显示出你是个独立自主的人，而且性格也很内向。独立如何能帮我们这些不爱说话的人成就美满的生活呢？你是如何理解独立这个概念的呢？”

> 我生长于一个贫苦家庭，很早就学会了自己照顾自己，为自己的生活而负责。我也是成长于可怕的20世纪50年代的女同性恋者。我和我的同类常收到的无声警告是：“你们还不如死了呢！”所以我们就尽可能过得沉默、低调，尽量躲藏着。我曾经患有严重的心理疾病，赚的钱全都交给了精神分析科，而精神分析对我的帮助是极大的，不仅神奇地治愈了我的病，还让我变得更加坚强，获得了反抗的精神和直言的勇气。

“你的书《德语：男人的语言》曾经一度引起争议，让你陷入被动。这件事对你的生活意味着什么？你是否因此有所收获？”

对女性主义的研究终结了我的学术事业，却把我引向了第二个事业，它更有趣，也让我赚了更多钱，我成了女性主义自由作家和演说家。

“你是否认为，那些和我们作对的事情，其实也为我们带来了成熟的契机？”

对于早期别人对我的看法“你还不如死了呢”，我当然持怀疑态度。这种怀疑后来转为对于权威的行为和由来已久的传统的怀疑。从这种状态转变到批评男权，再到女性主义的反抗，并不是很遥远的距离。我常冒着生命危险生活和工作，到目前为止也都取得了胜利。在这里，我想稍稍改一改我最喜欢的作家海德维希·多姆的话，呼吁所有女性：“女人们，多点骄傲和勇气吧！”

“你有没有什么总体性建议，帮助内向敏感的人过得更好呢？”

那些和我一样内向敏感，比较喜欢独处，却因为要靠公众养活自己而必须走向公众的人，可以用这种办法安慰自己：“公众珍爱那些有信念、乐于表达的高敏感型人。大家会静下心来专注地听，被你说的内容深深吸引住。”

最重要的建议是：

1.争取早点经济独立，把余钱拿来做理财。

2.找一个体贴的、能与你匹敌的搭档。

如果做到这两点，你就能不慌不忙地投入计划和实现计划中。

独立与亲密

有伴侣的人如何独立？

如果你独居，那么相对来说更容易做到独立。然而如果你和伴侣一起生活该怎么办呢？如何才能平衡好独立和亲密这两者间微妙的关系呢？关于这点，我咨询了伊丽莎白·加特伊洛，她和丈夫一起帮助其他伴

侣过上更幸福的生活。

伊丽莎白·加特伊洛是一位临床心理医生，主要提供情感关系方面的咨询和治疗，出版了很多相关书籍。她和丈夫住在奥地利林茨。我们相识于奥地利广播电台的一次节目录制中。我觉得他俩对于感情生活的看法十分特别，对如何平衡生活中独立和亲密的看法也让人印象深刻。

“伊丽莎白，一个内向又敏感的人应该如何在感情生活中保持独立呢？”

想要在一段感情中保持独立，最重要的就是向对方表明自己的愿望和需求。要注意的是，你要用积极的方式来表达，越清楚、越明确越好。只有这样，对方才能做出调整，并对由此产生的空间加以利用。这样内向敏感的人就更容易接近他人，更能长久地维系一段关系。

住房应该足够大，这样才能在需要的时候给予个人独处的空间，这很实际。我见过很相爱的人分开，就是因为空间上无法满足独处的条件，有的伴侣甚至必须有两套房子才能保持关系。

日常生活中的时间分配也很重要，比如你们可以约好，每个人每周都应该有一至三个夜晚可以完全归自己使用，必要时可以自己去度假，比如一个人去朝圣，或者只是长时间独自待在家里不被打扰。

另外还需要思想上的空间，也就是说，让对方在亲密关系中感受到自己的价值观被接纳，受到了宽容的对待，并引起了伴侣的关注。

“依照你的经验，内向高敏者在一段感情中有何特殊需求呢？”

内向高敏者尤其需要伴侣给予的体贴、被珍视感和安全感，需要伴侣理解和接受他看待世界的方式。如果伴侣能保持积极主动，带着真实的关心靠近他，充满耐心地给予他时间和空间，对他的思想和情绪保持开放的心态，会让他逐渐敞开心扉，这对感情有很大帮助。

如果伴侣能够做到这点，他就能突然感受到内向高敏者多姿多彩、丰富有趣的内心世界，令人难以置信。这份珍宝，只有在伴侣能够给予热心理解的基础上，才有可能出现于这段感情之中。我在工作中经常碰到这种情况。

“在碰到问题的时候，内向高敏者总是回避，你会如何建议？当伴侣很少开诚布公地交谈时又该怎么办？除了逃避现实还有别的办法吗？”

重点在于，这段感情对于双方来说都是头等重要的。你们可以设置“爱之岛”，在遇到问题时一起喝杯咖啡（或是茶），利用这个机会互相倾听、感知。这并不复杂，却可以让双方保持联系，而不是渐行渐远。一起出行也能起到类似的作用。

尤其应该强调的是，内向敏感的一方要意识到，当他碰到问题就自己躲起来、逃避现实，或是面对重要话题就闭口不谈的时候，伴侣会觉得十分痛苦。内向高敏者总觉得自己这么做是理所当然的，却无法理解沉默和逃避其实是很有攻击性的行为，和别人大喊大叫发泄怒气是一样的。当他们能够理解并感受到自己的逃避会引起对方痛苦时，就要跳出舒适区，积极主动地面对，主动和伴侣沟通。内向高敏者应该学会表达自己逃避的原因，学会为自己的感情负责。通过这种方式，就能加深两人的关系和感情。

“你还有什么一定要和内向高敏者们分享的经验吗？”

我还想和内向高敏者们说三件事：

1.不要等对方猜出你的愿望。把自己的需要清楚地表达出来，这样实现的概率要大得多。

2.不断挑战自己。试试外向活跃者的行为方式，也许就能更好地理解你的伴侣了。

3.为自己深刻的感情和内心世界而骄傲。如果能够参与进来，感受到你的内心世界，你的伴侣会非常高兴。

阴暗面：逃避

逃避会带来障碍，因为我们会迟疑不前，不去做本应做的事。大多数时候逃避都出于同一个原因：某事让我们害怕，觉得有困难或风险。想想露易丝·普仕的经历，我不知道作为内向高敏者的我，是否能够把内在的独立性运用到如此外向化的世界中。

和被动不同，逃避是一种主动行为：我们转移自己的注意力，做些

别的事，避开某些难搞的人，离开某个难堪的情景。虽然这么做一开始会节省精力，但这只是短期的：内在的压力依然存在，毕竟我们总是太清楚自己到底应该做什么；外在的压力也在积累，因为单纯的逃避通常解决不了什么问题，那些令人讨厌的事情依然存在。

逃避是一种主动行为

内向高敏者对独立的追求常常让他们在内心深处和某种情况保持距离，一边对自己说“我不想如此”，一边却还是乖乖趴着不动。

作为内向高敏者，冈特·杜克十分明白这种逃避是怎样的。

> 内向高敏者喜欢独立思考，虽然很想如此，但他们还是缩起来，抿起嘴唇，不开心地听天由命。有的人开始写博客，有的人在工作之后去做义工，也有的人把心思放到宠物身上……在那里，他们能获得平静。但是在工作中，他们永远都嘟嘟囔囔，不适应着。
>
> ——冈特·杜克教授，数学家、思想家

作为内向高敏者，如何将想法变为行动？

> 不再逃避：将想法变为行动的方法
>
> 1.你究竟想达成什么目的？
>
> 如果你清楚自己想达成什么目的，就能提起兴趣，愿意看到实际成果。
>
> 举个例子：你在工作时觉得不舒服。办公室里人太多，噪音太大，总是不停地有人找你。你希望至少能有一段安静的时间，这样才能更好地把注意力集中在某个复杂的项目中。也许在这一小段时间里，你就已经有了如何改进项目的想法。
>
> 2.设想你的想法实施后会有哪些好处？
>
> 这一步也很激动人心。如果你已经有了很棒的想法，为什么不利用它做出改变呢？
>
> 举个例子：你想节省精力，更快更好地工作，你的主意也能让公司里其他内向高敏者节省精力，更快更好地工作。只要你能把自己的主意

付诸实践，公司将获益匪浅。

3.要想实现你所想的效果，需要做些什么？

把整件事划分出具体步骤，这样每完成一步你都会很有成就感。要有时间规划，这能提升自信，让你更愿意坚持下去。

举个例子：建议在公司设立适合内向高敏者的工作岗位。

第一步：在清单上列出各种可能性，和其他内向高敏者谈一谈，拓展自己的想法（即日起第1—4周）。

第二步：计算花销（上一步结束时立刻就做）。

第三步：和不同层级的人联系、交流，并获得支持（第5—7周）。

第四步：准备正式会议（第8周）。

第五步：在会议中展示你的建议，包含各个步骤的计划以及时间计划（第9周，内容的准备应该从第1周就开始）。

第六步：实施计划（会议后）。

4.这期间可能碰到什么困难？你将如何应对？

举个例子：

·已经定好的方案可能被喊停，因为有其他更紧急的事务出现。

你的战略：维持计划，通知联系人并积极沟通，在会议中做出通知。

·新来的外向型老板对你的计划不感兴趣，也不理解。

你的战略：引起外向型大脑奖励中心的兴趣，给他展示成本效益报表和成功范例，另外亲自向他证明这种措施的效果。

5.展示成果

把改善的效果和你的成绩展示出来。你发挥了作用，也展示了自己的才能。这时不要让人抢走功劳，也不要逃避。

举个例子：

·方案实施六个月后，你在公司会议上报告成果。

·在公司庆祝会上给在新岗位表现出色的同事颁发一个新设立的内向奖。

11　善于分析

质疑会带来改变，自己会变，周围环境也会变。这就是成长。

每个人都有进行分析性思考的能力，然而很多内向高敏者都会被自己能够清晰分析事件并抓住重点的能力所震惊。其实，这样的人——习惯持续过滤和处理信息，长期专注内在进程——尤其善于进行系统性分析思考，这并不奇怪。

遇到问题时内向高敏者更倾向于理智判断，而非感情用事。这一优势让他们能够在漫无头绪的时候处理庞杂的信息，理清思路，做出精心的安排，提出正确的问题：问题到底出在哪儿；问题出现的前提是什么；要解决问题，我们需要做什么；还能如何解决……

内向高敏者的优势：能迅速理清思路

分析性思考能够让内向高敏者更好地规划生活，将那些容易对他们产生过度刺激的事控制在可承受范围内。一个有组织、有计划的人，才能找到方向并节省精力。

培养自己对意义的理解

如果你擅长分析性思考，那就请你问一问自己这个对于幸福生活至关重要的问题：

你如何在一个良好的群体中，既坚持自我，又和他人好好相处？

（典型的分析性思考）答案如下：通过感知自己在群体中的角色来找到方法。我们和各种各样的人共同生活，在不同的领域发挥不同的作用，就像在不同的真人秀中来回切换一样。在一个节目中，你的角色是朋友；在另一个节目中，却是经理、教授或是洗衣店老板娘；当你回到家中，又身兼双重角色：既是母亲，又是妻子。

感知你的群体角色

分析你的群体角色

把一张A4纸横放，在纸上列出你在生命中扮演的所有重要角色，写下5—7个就够了。下面是一个例子：

角色	这个角色中对我来说至关重要的方面	要做的事
角色 1：朋友	和信任的人交流，给予和接受安全感与支持	1. 见莫妮卡 2. 写信给库尔特 3. 计划（有规律的）咖啡聚会
角色 2		
角色 3		

这项练习能让你对自己的社会关系一目了然，并帮助你根据个人偏好规划这些关系。每次我都会惊讶于这种对关系的清晰总结给我的生活带来的新意。

下面我们要讨论一个难以回答的问题：为人的意义何在？你的意义何在？

寻求自身的意义是一个巨大的挑战。

对我们来说真正重要的东西

寻求自身意义的问题，是异常难解的。对这个问题答案的寻找，要把作为人类的我们和其他动物区分开来。作为自由而成熟的个体，我们可以决定如何规划自己的生命，如何使之变得充实。这意味着，我们要想尽办法成为一个成熟的人。这听起来就很难！

在经验中学习，我们就能变得成熟。但这里的“学习”不仅仅是表面上的学习，只有当我们评估经历，并从中总结经验，再运用到将来的生活中时，我们才能成熟。这是智慧的准则。如此这般，我们才能对“何为人”形成更深的理解和思考。

了解周围的人和环境会让我们获得力量，明白自身最重要的东西，找到自己最重要的任务，了解自己生活的意义。正是这些，让我们成为

一个成熟的个体。

——乌尔芮克·朔尔曼，心理学家、作家

但是，我们必须先了解对自己的生活而言，什么才是真正重要且有意义的事。内向高敏者看起来似乎很适合科学和监督领域，其实不尽然。让我们觉得有意义的事，表面看来可能完全不适合内向高敏者。这说明也许有些乍一看并不理想的生活和行为方式，才是我们真正寻求的东西。

在外向环境中找到生活的意义

埃尔顿·约翰爵士在成立自己的乐队之前，学了六年的钢琴和乐理。今天，他已是世界上最著名的歌手之一。

安格拉·默克尔博士曾是物理化学研究员，在“柏林墙”倒塌之时决心从政。新的事业把她带入德国联邦总理府。

马克·扎克伯格12岁起就常常坐在电脑前写程序。在哈佛大学时他就因软件开发而出名，并和朋友们一起创建了脸书。现在，作为脸书CEO的他成了世界知名企业家，是最年轻的、白手起家的亿万富翁之一。

内向高敏者也能在外向的世界中活得精彩

显而易见，内向高敏者能够在外向的世界中活得精彩纷呈。对于我们来说真正重要的东西，会一直激励我们去做哪怕十分陌生的事情，并在那些更适合外向者的环境中生存下来。

我们人格中的自由特质

美国科学家布莱恩·利特尔提出了“自由特质理论”模型。在这个模型中，他把人格特质区分为固有特质和自由特质，这就解释了为何内向高敏者能够在看起来更适合外向者的领域中开心且有效地发挥自身作用。

性格首先根植于生物学天性，来自我们的遗传基因。其次，我们的性格形成于社会环境中，社会环境会对我们产生影响。利特尔还提出了影响性格的第三个要素，称为“第三天性”。利特尔认为，第三天性包括个人的决定和目标。

利特尔认为，要在生活中实现这些决定和目标，我们需要性格中的自由特质，这些特质不会受到天性和环境的影响。某种程度上，正是它们让我们成为自由的人。

现在让我们看看你的人生意义。也许现在你正觉得奇怪，为什么这个主题会出现在关于“分析性思考”的章节中。

这是因为：当受到打击甚至遭遇危机时，比如一场车祸、一次分离、一场疾病，或是感情上遭到冷酷的拒绝，甚至面对死亡，大部分人都会寻求自己存在的意义。然而，如果你能够进行分析性思考，就能够好好思考人生，不被失意所伤。因此，仅仅是为了得到成长、好好生活，你也要从一开始就发挥分析性思考的能力，你能做到！

不要坐等危机到来

当然，你也可以随波逐流，但这样你就不太可能得到幸福自在的人生。研究人生意义的塔特雅娜·施奈尔列出了三个理由：

寻求人生意义的三大理由

1.我们拥有多选项的人生

和以前相比，我们现在可以选择的机会实在是太多太多：我们可以自己决定要在何处、如何、和谁、以何种职业生活。退而求其次或者模仿大多数人过日子，是不会带来太多好处的。真正的生活意义对每个人而言都是不同的。

2.警惕思想的陷阱

一个不习惯自主思考的人，会很容易掉入各种媒体给我们埋下的思想陷阱中，这些都是在消费生活的意义。其实我们知道，生活的意义不存在于第五个手袋或第六堂拉伸课程中，我们必须自己找到适合自己的路。

3.追问带来改变

一个随波逐流的人，会停滞不前。不仅他自己原地踏步，他的环境也不会改变。一个寻求意义的人，虽然有时会质疑自己和周围环境，但质疑会带来改变，他自己会变，周围环境也会变。这就是成长。

寻求人生意义很难，且会让人不适。但如果你想找到自己的声音，过上更有成就、更加自在的生活，找到这个问题的答案恰恰是最重要的。

何时你才会觉得自己的人生是有意义的呢？寻求意义的研究指明了四个评价标准。

有意义的人生是……

1.有一致性的

协调一致的生活会让你觉得和谐。你对时间的规划要与你打算做的事一致，符合你的意愿、目标和价值体系。生命中的不同层面，比如你的目标、信仰和决定，都要互相关联。你的做法和想法与你相关。哪怕是你所有的做事方式和规则，都要相互依存。

2.重要的

当你的行为和决定能够产生效果，且你能够感知到这种效果时，你就会认为自己的存在是有意义的。这是一个人行为的道德基础：一个道德高尚的人，会明白自己的所作所为会产生影响，不应随心所欲。

3.有既定方向的

如果你的生活有方向，那就说明你心中明白自己应如何前行，如何才是好的生活，如何才能战胜挫折和苦痛。

4.有归属感的

和其他人保持良好关系会让我们觉得有意义，因为我们会把自己看作整体的一部分。这当然也包括归属于某个信仰组织或价值群体，或某个更高权力机关。

现在轮到你了：培养自己对意义的理解，感受你周围的环境，规划自己的生活。除了你自己，没人能帮你做到这些。

阴暗面：过分理智

让我们对分析性思考的阴暗面——过分理智，稍稍做些了解。这种

极端的理性是不是一种障碍呢？毕竟我们生活在这样一个冷静头脑稀缺的时代，在社会中的大部分领域里，什么事情都和理性毫不沾边，热门话题里充斥着比过去几十年中多得多的恐惧、隔离、征服、野心、报复和单向思维。记者伍尔夫·洛特甚至写道：“我们用屁股融化了理智。”

也许正是这样，过分理智的人反而成了清新的风呢？

复杂之时，直觉帮人应变

然而，过于重视理智，忽视甚至阻挡情感和身体信号，对创造力、实验精神以及找寻真我来说，都是很危险的。当我们碰到危机，需要在境况复杂且时间紧迫的时候迅速做出决定时，内心的直觉往往能让我们迅速做出（通常是正确的）反应，而理智常常反应要慢一些，且不够灵活多变。因此，我们除了理智以外，还需要感知能力，即直觉。

> 一个认真看待直觉之人，区别于神秘的感性者，并立于与知识社会作对的机械唯物主义者的对立面。
>
> ——伍尔夫·洛特，记者

理智无法解决所有问题

过分理智只是表面上显得更有控制力、更安全而已，因为没有了感性的错误和无味的吵嚷。但是，一个割去自己感情的人，也会限制自己。数据和事实的世界也仅仅是真相一角而已。当事情变得复杂纷扰，这一角世界远远不够，否则人生中那些难以回答的问题就都能用电脑计算答案了，毕竟它们能够把纷繁的数据在瞬间计算清楚，比我们厉害得多。

单靠理性分析不足以支持我们寻求生命的意义。

同理，仅靠分析能力是无法寻到生命意义的答案的。我们需要进入自己超越纯理性的那部分——但这并不意味着我们要在纷乱的情感迷宫中摸爬滚打。直觉是十分坚实可靠的，有严谨的科学家对它进行过具体研究，发现复杂条件下成功的原因是超出纯理性的，且只能用超出纯理性的理论来解释。正是这种无法靠分析来领会的领域，让研究者们对情商和直觉如此着迷。

对我们来说，学习理解自己的直觉有两个原因。首先，我们通过直

觉做出的行动是仅通过思考根本无法做出，或用时更长才能做出的。仅靠详细的规划无法带来美好的生活（这一点你能从那些尝试通过稳定工作、追求退休后保障、全凭理性寻找符合条件的另一半的故事中得到印证）。其次，直觉能够动用大脑中重要的感性信息，这些信息是无法通过语言得到的，但要获得自在的生活，这些信息必不可少。

详细的规划无法带来自在的生活

最后我想说明一点，也许是你在讨论情商和直觉这样的话题时不太会想到的，那就是意志力。过分理智的内向高敏者也许的确是对的，只是无法引起周围人的共鸣。我问了冈特·杜克“内向的思考者如何才能获得别人的认同”，下面是他的答案。

为何残忍的经理往往能够逼着员工服从自己？他们需要进入被逼者的灵魂深处吗？不需要。内向敏感的人首先必须训练自己的意志力，要能坚持斗争、勇敢面对。感情是之后的事。看看比尔·盖茨、史蒂芬·乔布斯、马克·扎克伯格、安格拉·默克尔吧，一开始他们都被看作不能与被统治者灵魂沟通的人，因为他们很内向。这没错。然而他们还是成功了，因为他们有坚强的意志，这才是最重要的。有了意志力，高情商才是锦上添花。

问题在于，人们往往忽略意志力。外向者从来不抱怨内向高敏者缺乏意志力，只抨击他们缺乏交流能力，所以人们把这个看作首要问题，其实不然。如果一个内向高敏者意志力强，能够坚持下去，如果他不想和其他人一样做无用的事，那么他就会达成目标，慢慢地也就能和其他人打成一片。

——冈特·杜克教授，数学家、思想家

意志力能够驱动世界，露易丝·普仕、冈特·杜克和其他在上文中提到的优秀内向高敏者都实现了这一点。这意味着，如果你不太能敞开心扉进入自己的感性世界，就应该强化自己的意志力，靠它来成就自己。

12　擅长写作

写作让人摆脱消极的情绪和纷扰的思绪；写作能理清个人的感情、愿望、目标和动机；写作能构建关系，比如信件往来或其他类似的形式；写作有助于灵感的诞生，能让人的思路开阔且深刻。

许多内向高敏者都热爱写作。我们喜欢“先想，再说”，而写作能够辅助思考。同时，写作的前提条件又是思考，因为写出的语言只有在我们深思熟虑以后才能跃然纸上，而说话的时候就不一定了。反之，外向活跃者更喜欢反过来：他们喜欢先侃侃而谈（即通过交感神经），说出自己对事物的见解。

> 如果我不先听听自己说的话，如何能得知自己的想法？
>
> ——玛吉特·赫尔特莱恩，外向的交际专家

写作是放慢交流的节奏

写作，让我们用另一种方法和时间打交道。当一个人写字或打字时，他放慢了交流的过程，用一种独有的节奏产出文本，却比说出来的话要精准许多。比如写邮件的时候，我们无须像打电话一样立刻针对对方做出反应，而是可以慢慢地、安静地仔细斟酌每一个词。

> 对于很多内向高敏者来说，写作是陪伴一生的朋友，比如写日记、写学术笔记或者博客。这是很好的习惯，因为写作能大大促进人的成长：写作让人摆脱消极的情绪和纷扰的思绪；写作能理清个人的感情、愿望、目标和动机；写作能构建关系，比如信件往来和其他类似的形式；写作有助于灵感的诞生，能让人的思路开阔且深刻。
>
> ——乌尔芮克·朔尔曼，心理学家、作家

写作的力量

如果我们选择了写作这条道路，我们也就选择了结构清晰，那些短暂且马虎的交流会变得井然有序且悠然从容。写作的时候，我们是向内的。我们从容不迫，放下手中的杂事。说到时间，写作会让我们从当下

解脱出来，因为我们写下来的东西，可以不停地回头去读。

用写作创立清晰的结构

写作也促成了我们这本关于“内向高敏者如何自在生活”的书的诞生。写作能帮助我们寻求何为自在的生活，同时也能辅助回答这个问题。原来我们内向的大脑能够如此活跃地思考，且思绪常常无限循环。

> 旋转木马转啊转，同样地，想法不停地循环出现，永不停歇。要想让旋转木马停下来，就应该把想法写下来，写在纸上（或屏幕上）。
>
> ——佩特里克·珲特，内向型企业家、作家

写作让思想和情感变得触手可及。偶尔也能帮助我们领会那些模糊不清、无法说出的东西。

写作媒介

写作这事因人而异，萝卜白菜各有所爱。如果你更喜欢用电脑写作，当然可以，这取决于你如何评判自己的写作过程。

> 这一段我是直接在笔记本电脑上打出来的。但是这一章节的草稿我是手写的，因为在纸上写字有助于我整理思绪。有的段落我完全手写，等录入电脑中时再修改。

试试手写吧！

哪怕你很擅长用电脑，最好也再试试手写。手写能够让你和自己紧密结合。很多内向高敏者都说，传统的手写能让他们写得更好，且彻底沉浸其中。

> 你的专属写作装备
>
> 和从前一样，现在依然有很多美丽、精致、价值不菲的写作装备。去逛逛专业的文具店，这里往往能提供琳琅满目的高品质商品。什么都看看，选出自己最喜欢的试试。不要急，慢慢挑。为好好写作选购一支你打心眼里喜欢，又不超出预算的好笔。
>
> 如果你喜欢写字，那每次练习都是享受，你每次也都会因为手里的这支新笔感到由衷的开心。

除此之外，远离屏幕等各种显示器还有一个好处：不管是新收到的邮件，还是弹出的新闻窗口，都不会扰乱你的思路，让你分神。

有时，我周围的人会被一些如今不太常见的东西震惊：一张手写的卡片或者是一封信。多么精致的复古感啊！

如果你更喜欢电子化写作，也没问题！电子化写作拥有更多可能性。我们可以使用手机上自带的笔记功能，也可以通过应用软件把平板电脑变成可以书写的纸张。“印象笔记”（Evernote）这样的软件能够关联个人的所有电子设备，实现在多平台保持笔记同步更新，还能添加扫描的文档，甚至还有评论功能。另外，也有模拟手写的技术（用特殊的笔和纸）帮助你把文件写入电脑。

总之，写作的时候人要舒服！选择适合自己的写作媒介，然后就随心所欲地写吧！

用写作整理思绪

写作和说话不仅能让我们和别人交流，还能让我们和自己交流，了解自己的想法和感觉。写作的时候，我们会先深思熟虑，然后把想法有逻辑地列出。反之，说话常常是随机的。说出来的也比写出来的更容易出错，逻辑更混乱（不过如果写作的时候刻意练习，可以显著提升说话水平，由此改变我们对他人的影响）。

写作让我们与自己交流

写作是一种自我整理。对大多数人来说，写作都是一个比说话更费劲的事，且需要一定程度的自律。仅是选出合适的词并写下来，就能让内容变得举足轻重。纸上所写常常意味着我们做出了选择，而所选的东西会被保留下来。有时我们需要表明立场，而写作时的自我整理过程就是帮助我们找到对自己来说有意义、有价值的东西。如果我们想发现自我，那写出的文章会是我们心路历程的重要陪伴者。它们把暗影里的东西拿到亮处，帮我们看透。

写作的时候我可以从容不迫地表述想法，说话的时候就很难做到这一点，因为总是没时间让我好好想清楚。有的时候我只有把想法写下来，才知道要如何去说。所以写作对我来说，是对思绪的整理。

——佩特里克·珲特，内向型企业家、作家

能够帮助内向高敏者整理思绪的写作形式多种多样，此处我介绍两种：笔记和日记。这两者的区别主要在于这种形式陪伴你的方式。网络写作和社交网站上的写作在这里我就不涉及了。

写作形式一：笔记

笔记是形式最小的写作：零散、临时、随时记录。笔记就像是通往写作的无障碍通道，也是最为理想的开始尝试写作的办法。我很喜欢随身带着笔记本，不是为了填满每一页，而是为了能够随时记录简单的内容和灵感，并在心情好或有需要的时候做进一步处理。这样的本子是一座思想的宝库。如果你已经很长时间没写字了，做笔记会是收获颇丰的实验。

做笔记是迷你的创意写作方法。通过笔记你可以小规模地做计划、打草稿、说明重点。你能够记录下特别的时刻或记忆，提前点燃灵感，为做决定而准备，做笔记甚至能让你变得充满诗意。

汉斯—约瑟夫·欧泰尔的《生命中的写作》（Schreiben dicht am Leben）一书中介绍了丰富的示例，让你了解做笔记的各种形式。这里我先介绍三种，希望能借此唤醒你试一试的兴趣。你试了就会发现，这三种笔记形式特别适合好好规划生活。无论你选择了哪种笔记法，都最好随身带一本笔记本和一支漂亮的笔。

三种笔记法及示例

试想你爱在欧洲的各大都市旅行。以下笔记法能给你带来完全不同的写作体验。

方法一：重要信息笔记

用这种笔记法，你能记录下重要的信息，比如偶然间在杂志上读到了关于伦敦市内交通的信息，就用简明的语言摘抄下来，还可以记录下维也纳素食餐厅品评网站的网址，或者你在超市告示栏上看见的、寻找同去巴塞罗那旅伴的告示。

这种类型的笔记也是写日记的基础。白天记下你觉得重要的事情，晚上再仔细考虑并详细记录。

方法二：提醒笔记

简短记录事件和感觉，之后可以回顾笔记，并细细思索。注意专注记录同一个主题。不同主题的提醒笔记可以写在不同的地方。

2016年12月20日：第一次坐飞机去罗马。这次和往年的圣诞前夕截然不同！

2016年12月24日：我路过了一家比萨店，想到妈妈今天一个人在家过节，禁不住落了几滴泪。

方法三：创造笔记

这种类型的笔记有点虚构的意思。你要创造一个和你有一些共同点（不用一模一样）的角色，然后专注记录这个角色的感情和内心世界，不要写太多外在行为。这常常能够发人深省，思考自己的行为。这是一种入门级的文学写作练习。

例如：那位中年妇女穿得非常好。当她在罗马的咖啡店里看着周围熙熙攘攘的人群时，好像根本就不会动一样。她尤其喜欢独自一人身处繁华城市中心的感觉。

写日记，能让你保存一份写下来的生活。你可以自行选择想要记录的内容。就像记笔记一样，写日记也可以根据你的需要选择任意形式。很多内向高敏者都有写日记的习惯，用这种方法接近自己。

写作形式二：日记

在事情不顺利，你又不信任其他人时，或者无法和信任的人说话时，日记可以成为你的好友。写的时候，你能够表达自己并整理事件和思绪。

很多内向高敏者都表示，写日记帮他们熬过了很多艰难苦痛的日子，并学会了放手。他们的写作方法既有随意的，也有系统的，不论用哪种，写下在困境中的想法就有助于解惑并找到解决方法。

写日记的四条建议

1.只用自己喜欢的方式写日记

我明白，对于内向高敏者来说，无序很恐怖。但是开始的时候能知道这点尤其重要：形式是次要的。

在段落中勾勾画画、添添改改，甚至撕掉几页都没什么大不了。写下完整的句子当然很好，但是简明扼要的梗概或只言片语也无不可。这只是你的日记，不是华丽橱窗里的展示品。当然你可以使用自己喜欢的版式，也可以用不同颜色的笔来写，画插画、列清单也都随你。

一个必要的好习惯是：给所有的记录注明日期，这样方便你日后按时间顺序整理。

2.将仪式感融入写作

最好每天都在同样的时间写作。可以是早上出门以前写，安静地规划新的一天；也可以在晚上写，整理一天所得。这样的日记，会让生命中的主干变得清晰可见，以后重读，你会发现特别的情景导致特别的行为，也可以分析自己和别人打交道的方式。当时看起来毫不起眼的细节，会在和其他事件的比较中清晰、重要起来。规律的写作，能让你的日记越来越有趣。

范例：我的学员莫妮卡在写了好几个月的日记后发现：在写作中她总是在哭诉和抱怨。一开始，她是为了了解自己在事业上更喜欢的事物而开始写作的。现在她发现，每日写下自己碰到的沮丧的事给了自己喘息的机会。

3.在碰到生命的里程碑时写作

有的人写的方法完全不同——他们只在发生了特别的事情时写日记，比如做成了某事，或者想记下某个特别的瞬间。这使得日记成了个人的编年史。

范例：我认识很多年轻的父母亲会记录下自己孩子特别的成长阶段，也有人会写孕期日记。

4.收集欢乐时光

范例：每晚我都写下3—5件当天值得感恩的事，这会影响我看待这一天的角度。不管当时我多么累、多么烦，这一天都会给我带来恩赐。这样的记录做得越久，我越珍惜身边的恩赐。

心理学家、作家乌尔芮克·朔尔曼对整理日记内容提出了一些有用的建议，保证能让你纵观全局。

在每篇文章的开始用符号标注出主题。比如一本书的符号表示你读书时产生的灵感，心形则代表爱情感悟之类的。在每一页的最后都划一条红线，在线的下方写出中心语，总结这一页的精髓。这样以后重温时就可以快速了解本页的中心思想，自己当时写了什么就能一目了然。

——乌尔芮克·朔尔曼，心理学家、作家

有哪些主题日记可以写？

转变日记

这种日记可以记录你成功转变的过程，比如在工作上有了新的方向，或者家庭生活起了新的变化。

回顾日记

适用于对将要达成的目标进行概括，记录生活境况、事业发展、人际关系等。

旅行日记

旅行路上的好伴侣！

感恩日记

可以记录下让你开心的事情，或感恩的心情。

梦境日记

用来记录你做的梦。

孕期日记

记录孕期中的你（以及你的伴侣）过得如何。

成长日子

记录你和孩子一起成长的经历和其中的重要时刻。

诗意日记

专门记录诗歌和散文的日记，可以记录你的大作，也可以记你读过的作品。

联络日记

可用于详细记录未来你要如何与他人相处，如何保持联系。

用写作的方式创造世界

很多知名的内向者都通过写作取得了成就。以下是三个示例：

书写的创意

在前文关于“创意”的部分里，我们已经介绍过阿尔伯特·爱因斯坦，提到过他独处时经常带着一本笔记本，这样就能立刻写下思考时获得的灵感。

集演员和作家为一身的马修斯·布兰德在接到戏时，会抄写整个剧本，把自己的角色从第三人称转为第一人称——把“他”换成“我”。据他说，这能帮他缩短自己和角色的距离。经验告诉他，这样放慢节奏融入角色的过程是很舒服的，就像一种创意仪式一样。

汉斯—约瑟夫·欧泰尔是德国著名的当代作家。他出版过一套丛书，教大家如何用写作的方式创造新世界，比如在旅程中、在传记里或在社交媒体上。

创意的过程可以是多种多样的。马提亚斯·诺尔克，一个典型的内向高敏者，他的经验可以给你启示：

我特别爱谈论自己写的东西，尤其是在初始阶段，和他人的交流会让我看得更清晰。但是每个人都有自己独有的、喜爱的写作方式，所以我的建议是多多尝试。有的人喜欢在别人的包围下写作，也有的人根本受不了被人观察，或者如果被人看着，他们就会改变写作风格。其实这也蛮有趣。

你可以在很多事情上做实验：什么时候写，写什么，在哪儿写，是用电脑还是手写……试过以后，往往要隔上一段时间你才能得出结论，通常是第二天。我认为，能够正确评判自己写的文字，是十分关键的，因为这将决定你所写文章的好坏。润色和修改也是理所当然的工作。

——马提亚斯·诺尔克，作家、演说家

写作式思考

对于内向敏感的我们来说，写作尤其适合锻炼和别人交谈的能力。写作式思考是一种特殊的方法，起源于美国。心理学家、作家乌尔芮克·朔尔曼进一步改良了这个方法，将之引入德国。

写作式思考，是把写作当作一种思考、感知和学习工具，也就是说，我们写作是为了力求在思考的时候能另辟蹊径并记录所想。我们也能看清自己的感情，并由此巩固所知，同时还可以学习，从吸气——吸收新事物，到呼气——用写作来输出，将新的知识融会贯通，并在写作的时候获得灵感。

文章（暂时）是为作者，而非读者而存的。写作式思考是至关重要的思考模式，与谈话中灵感迸发而产生的思考类似。对于内向高敏者来说，写作式思考尤其优于谈话，更适合我们。

——乌尔芮克·朔尔曼，心理学家、作家

如果你对写作式思考感兴趣，想试试，最好是买一本乌尔芮克·朔尔曼写的关于该主题的书。这里我先给大家整理一些重点：

写作式思考的重中之重

写作式思考是一种用书写的语言记录个人想法、开发主题并完成作品的方法。写作应该抱着轻松的态度，不要思考太久，尽量信手拈来，给无意识留下足够的空间。图画和速写也能成为文章的一部分。

写作式思考者在遣词造句时不要戴着有色眼镜去评判，要能自由地联想。如果能够每天把写作式思考变成一种习惯，会大有裨益。

写完以后，就到了评判的时间。这一步主要是要找出文章中哪些结构、哪些内容尤其突出。最好能在每天生活工作之外的地方进行写作式

思考，会事半功倍。

试试吧，看看你是不是可以写出什么新鲜内容，你本来就是一个十分有创意的人！

通过写作建立人际关系

我们也可以通过写作建立起和他人的关系。在网络中有推特，有脸书，有微信，有领英，有网络论坛和聊天室，我们也可以通过短信和其他人交流，不再需要看见或听见对方。当我们谈论写作时，我们既可以和自己对话，也可以和他人交流。

和他人建立联系与写作是可以相辅相成的。仅是其他人写的中肯建议，就能让人获益匪浅。各种和聊天、与人交流相关的博客、书刊、网站铺天盖地，所传递的信息大同小异：想成功，就要接近其他人。套近乎的方法包括聊各种有趣的话题、在电梯里交谈、建立一个资源丰富的联系信息库，等等。

建立文字联系

虽然很多内向高敏者（包括我自己）都对此嗤之以鼻，但是人际关系的确是一个非常重要、不可回避的话题，毕竟人如果只靠自己的话（所有内向高敏者都倾向于一个人待着），走不了太远。

人际关系在生活中的重要性体现在：

·最好的记忆里常常都包括了其他人。

·我们最为重要的成长阶段常常都有他人支持。

·我们能够熬过最困难的日子，是因为我们不是一个人。

尽管内向敏感的我们在被陌生人环绕时很少能主动去寻找新的谈话对象，但并不意味着我们对别人有什么敌意。内向高敏者也希望受人喜爱，我们也和外向活跃者一样需要人际关系，只是我们营造关系的方式不同而已。

内向高敏者也希望受人喜爱。

尽管你现在不喜欢主动与人交往这个主意，不过请看好，要你做的，只是有选择性地和他人建立联系，这个主意还不错吧？这样一来，让你不舒服、不安和害怕的境况就能尽量避免。在关于“恐惧”的章节（第5章）中我们就讲过：杏仁体发出的警报只能维持20分钟，在那之后它也会累。

有选择性地与人交往

我们大脑的边缘系统也会帮助我们和他人建立往来。为此你至少需要一个理智的原因，促使自己和人展开交流，这个原因可以是：在我们寻求本真的路上、达成目标的途中，其他人会予以帮助，而这些人正是待我们以真心的人。这并不是要我们寄生于他人，想想看，你在生活中肯定也有真心对待的一两个人吧？

视角转换

想象一下，你给一位打心眼里喜欢的人真心实意地帮忙：告知他有用的信息，介绍以后能帮他的人给他认识，或者在周末替他养狗。你感觉如何呢？

帮助他人，会让大部分人觉得惬意。当我们帮助别人时，大脑的奖励系统就会产生有趣的反应，让我们觉得自己也有所得，可见社交手段也是进化的结果。知道了这点，也许能帮你接近他人。但是我们如何才能接近他人呢？如何用更适合我们的方式接近他人呢？

人际交往的两个方面

第一方面：联系和好感

“联系”代表着“接触”。我们和人交往，首先就要接触。做到这点，就说明了一件事：我们相互喜欢。

如果人与人之间的会面是敞开心扉、愉快有趣、相互理解且友好的，人们很容易就会对彼此产生好感。倾听会有所帮助，关注对方的需求也是有好处的。

第二方面：目标和尊重

在与他人交往的时候，我们可以做一些计划。这并不等于算计：黑

猩猩和大猩猩也做计划。我们能够直接或间接地激发同类支持我们的动力，并用他们的资源帮助我们。

我们也可以积极保持联系，促进交流，并掌控交流。很多成功者都是这样做的：通过使对方受益，让自己也获得好处，现在称为“双赢”。特别成功的人能够做到与别人合作时，比独自一人时获益更多，同时也让合作者有所收获。

很多内向高敏者觉得和周围的人相处时，第一方面特别累。也许因为他们没有考虑第二方面，也可能是第一方面显得特别杂乱无章。当你走进一个满是陌生人的房间，且所有人都在激烈交谈时，你有什么感觉？

对战略性交际无法认同

第二方面也并不简单。少言寡语的马提亚斯·诺尔克在采访中一点都不回避地说，他特别烦那种“战略性交际”。

撇开自己——是个好开端！

我确实没什么好办法。我只会和让我感兴趣的人搭话，然后我会等等看他们如何反应。别人让我感兴趣的原因太多了，有的时候我自己也不知道到底为什么。我特别不喜欢的是纯粹的战略性交际：谁可能对我有用，谁的影响力大，谁是这个行业的一把手……和这种人打交道让我觉得不舒服。

友情需要培育，否则它就会沉睡不醒，人际关系也是如此。但是各种关系的培育方法因人而异，关键在于要撇开自己，关心别人的喜好和兴趣。这并不是什么高姿态，而是一种能被人发现的态度。别人会感觉到你想表达的：“我认识你且觉得你很棒。”就那么简单。其他人对我来说不是一种达到目的的工具，而仅仅是因为他们本人。反之亦然：如果一个人只在他需要帮助的时候才来找你，那这就是对你的忽视。我们很容易就能发现我们只是被别人当成达到目的的工具。”

——马提亚斯·诺尔克，作家、演说家

马提亚斯的价值观也许会很容易引起内向高敏者的共鸣。一方面，我们确实想实现目标；另一方面却又不愿意利用他人，或让自己被他人

利用。这种情况该如何解决？

自己确立目标

关键在于，我们必须自己确立目标。还是回到写作上来。写作能帮你和他人创建联系，而且这种方式十分利于双方的相处：既便于人们在初识时建立对对方的好感，又便于确立目标，尊重对方。写作对你本人和对方都有好处。为此，我们要对前面提到的写日记方法做一个补充。

联络日记：写下你的人际关系

准备一个文件夹（电子或纸质均可），按照字母顺序列出你目前保持联系的对象。每个联系人一页，按需增加。下面五个段落会教你如何构成这本联络簿。把你觉得重要的东西都记录下来，这些会构成你的联络日记。

1.记录能保障所知和记忆

如果在短时间内、在有限的交流下与人结识，内向高敏者会因为受到过度刺激，而失去对对方总体的把握（相信我，我懂）。所以，我会记录下在何时遇见谁，会面时获得了哪些有趣的灵感或信息。

2.记录能带来合适的距离和清晰的角度

你想从这个人身上得到什么？你为何想与他建立联系？理由可以是多种多样的：有的人很聪明，做事情的时候特别吸引人；有的人能激励或者温暖我们；也有的人和我们如此不同，所以具有挑战性；还有的人认识有趣的人或者做着让我们感兴趣的事，或者他们特别幽默，充满惊喜。

3.记录能保证安全和有序

你想和认识的人保持何种距离？想和他们交流什么？可以给予他们什么？你可以如何为他们所用？

整理出这些问题的答案有助于你快速和他人建立活跃的联系。你对自己什么时候该做什么清清楚楚，因为所有信息都在你的掌控之中。

4.记录能带来成功

在联络日记中记下：和谁的联系有益于你，你

又帮助了谁。这些信息会给你带来两个好处：你会感恩所得，也会记住自己的付出。为自己产生的好影响而骄傲吧！

5.记录能帮你达成所想

这点尤其激动人心！记录本身就是一种具体的行为，它能有效地把有意识的思考和无意识的世界联结起来。通过联结我们最重要的两个冲动，我们就更容易做成自己想做的事。

用写作和他人保持联系也可以应用于较小范围，比如可以在某个场合用文字和一个你还不认识的人交流——如果你想在第一次接触时显得稳妥又有范儿。

建造文字之桥的方法

·和一个你还不认识的人建立联系。一开始先用邮件友好地约对方在一个你想参加的活动上见面，这能帮你放松。邮件范本如下：

“亲爱的米勒女士，我看到你下周会去汉堡参加一个人格成长培训师会议。你是否有几分钟的时间见我一面呢？如果我们能谈一谈我们公司的顾问项目的话，我会无比荣幸。”

这样，你就能更容易在活动上和别人搭话，提一提邮件就行。

·也许你会得到肯定的答复。那就非常简单了。范例如下：

“你好，米勒女士！我叫路易基·莱瑟。我给你写过邮件。谢谢你的答复，你特别亲切。现在你有空吗？”

·如果你还没收到答复，也可以借此打开话题。范例如下：

“你好，米勒女士！我的名字是路易基·莱瑟。两周前我给你写了一封邮件，事关你新的顾问项目……”（停顿一下）

如果米勒女士收到了你的邮件，那你们就会开始交谈。也可能有另外一种情况发生，她没收到邮件。那你就说：

“哦，对不起。那你现在有空吗？我想……”

不论米勒女士是否收到了你的邮件，你都能够给对方留下一个好印象，因为你之前尝试用文字联系过她。这会让她体会到你的想法："和你建立联系对我来说十分重要。"

如果你见到了有趣的人并希望和他们保持联系，写作是完美的媒介，既适合你的风格，交流的信息又能保存下来。

用文字和他人保持联系的方法

·在见面之后，决定自己是否要和对方保持联系。理想状况是对方十分可亲，看上去乐于助人且愿意与人相识。

·在三天，最多四天内联系对方。印象是很容易消散的。

·联系方法：一封令人愉悦的邮件、在社交软件上问好都行，总之就是要表达对相识的感恩。如果你是出差时，在一个会议或展会上认识的对方，可以在回程的火车上或候机厅里发条信息。

·我最喜欢的形式要有意义得多，那就是写信，或者附一张有漂亮花纹的手写卡片，放到手写的信封里。在当今这个电子时代中，这就是一份礼物。

·写信的升级版就是在信里附上一篇你在聊天时提到过的趣闻，或是一个会让对方感兴趣的网站地址。

·主题构成：提一提你们最近谈过的话题。最好是你们都感兴趣的话题，方便对方记起你，比如问问对方是否赶上了回程的火车，或者提一提你们会面后的（好的）影响："就像你说的那样，我问了问编辑是否……结果出版的确可以……"

用文字和他人建立联系，你就同时发挥了多项内向高敏者的长处。

用文字和他人保持联络吧！

·你可以安安静静地考量并计划自己要写的东西。不论是内容、顺序，还是你的措辞……

·如果你不喜欢多说话，就可以在写作的时候规避误会，比如不让别人觉得你是害羞或者太傲慢。

·要打造一个好的语言风格，你需要空间，但说话的时候很难做到这点。

·不用站上演讲台，就能用自己擅长的方式参与掌控交流的方向。

·最贴心的是：不用见人也能和人保持联系，即便偶尔这样也很好。

阴暗面：孤僻

自我隔离的危险

和避免采取行动的逃避不同，孤僻会把一个人圈起来。内向高敏者的朋友不多，能说话的人更少。他们喜欢这样，这也确实没什么大不了，但如果他们刻意避开别人的原因是觉得和人交往很累、很烦，那就危险了。避免和他人接触虽然能够节省能量，但从中长期来看，会让人变得孤僻。

走出蜗牛壳（1）

两年前，唐娅突然遭受了一场突如其来的打击：她结婚15年的丈夫延斯突然毫无预兆地离开了她，甚至拒绝告诉她离开的原因。

唐娅受到了很大的刺激，她是如此信任延斯，他离开后她觉得整个世界都崩塌了。受伤的她选择离开其他人，连家人和朋友都不怎么见。她在一个很大的公司的财务部工作，在公司她也好像隐形了一般。开会的时候她人在心不在，眼睛下面是深深的黑眼圈。

内向而细心的老板马里奥发现了她状况不对，开始担心她。他很明智地建议唐娅每天去一个没人打扰的安静地方做冥想。这个办法曾经也帮他自己渡过了难关。他解释道，唐娅可以、也应该一个人待会儿，但要远离自己的日常，因为这些日常会戳中她的痛处。

和唐娅一样，孤僻的人有潜在的危险：长期沉浸在自己的世界里是非常不健康的。哪怕是内向高敏者也是需要群体的。一个长期逃避人群的人将无法得到来自外部的推动，也就无法促进问题的解决。那些原本在我们身边的人，比如朋友、同事、老板，如果长期感知不到我们的存在，也会远离我们，恶性循环由此产生。

走出蜗牛壳（2）

“马里奥的主意很好，我很感谢他。冥想的沉默让我重新愿意和人交流，只是不愿意说废话，”唐娅说，“我在一座孤寂的庄园里做冥想。周末那里会有很多友好而沉默的人，这一天的大部分时间，我们都在屋子里安静地坐着。我觉得我自己终于又重新成为集体的一部分，不再显得太碍眼或多余。当延斯离开的时候，我觉得很屈辱，仿佛全人类都对不起我，但其实离开我的人只是延斯而已，我不应该因此惩罚其他人和我自己。我，还是我。”

友好而有想法的人环绕在自己身边是一种特别有益的体验。但仅仅如此，还不足以让孤僻者走出隔离，难点体现在两方面：首先，你是内向型性格，会一直这样活下去；另外，你得在保持自我的同时和别人交往。一个人待着是好的，但是孤僻并不好。

你要把控好独处和与他人交往的度，同时保持自我。最好从你喜欢的那些领域开始，比如你喜欢运动，那就通过和别人一起运动来交往；如果你喜欢读书，就去书店或图书馆，也可以开一个读书分享会；如果你喜欢手工，会花很长时间做家具或者织毛衣，你可以去逛逛手作市场、家居店或者手工市集。总之，坚持一个原则：

找到你的同类——和你有共同喜好的人。

走出蜗牛壳（3）

冥想，成了唐娅的习惯。她尝试了各种冥想方式和呼吸训练法，读了许多关于冥想的书，甚至去了解冥想对人类神经方面的影响。这个月，她变得平和多了。

最大的改变在于，唐娅开始通过各种机会认识和她有共同之处的人，和这些人沟通起来更容易，待在一起不说话也没什么奇怪的。她还有许多事情需要慢慢面对和消化，但是她知道自己可以继续生活下去，而别人也可以走进她的生活中。

13　持之以恒

研究表明，今天人类的平均注意力时间为8秒。但是，连金鱼都能坚持9秒钟。

当周围的大多数人因为根本看不到任何希望而放弃时，你还能继续坚持吗？如果是的话，也许你就属于那种能够持之以恒，用安静的方式改变世界的人。

所谓“持之以恒”，就是耐心坚持，尽力达成目标，哪怕这个过程十分漫长，且常常显得希望渺茫。持之以恒的人甚至可以接受逆转，尽管逆转有时会让人离目标更遥远。你耐心且认真，坚持自己的计划。哪怕周围的人出于好心，对你说“这件事办不成”，劝你放弃，也不会令你心生犹豫。

飞机、电话和电脑的发明都多亏了那些不理睬失败预言，耐着性子坚持下去的人。

坚持和集中

体育场上，持之以恒是耐力。那些跑马拉松的人就有耐力。如果你是一个持之以恒的人，那么你注意力集中的时间就会比别人更长。研究表明，今天的人类注意力集中的平均时间为8秒。在几年前，这个数值还是12秒，但是连金鱼都能坚持9秒钟。

今天，人类平均集中注意力只有8秒——连金鱼都能坚持9秒钟。

有恒心的人能滴水穿石，很多诺贝尔奖获得者和成功的学者都有这个特性。因为对安全感的需求，内向高敏者倾向于对事情进行多次评估。哪怕需要等待，他们也会坚持寻求下去。这种耐心应对困难的能力，这种面对挫折努力克服的决心，这种对答案的渴求（哪怕需要漫长的等待），也许能引人走向涅槃：虽然听起来没什么特别，但这才是精英的本质。有研究认为，超乎寻常的成功中，持之以恒的决心比高智商重要得多。也就是说，能为你带来成功的，并非是你的天赋异禀，而是那种坚持利用自己天赋的毅力。

想要成功的话，毅力比智商更重要

成功往往不是一蹴而就的。这期间更多的是反复的练习和无休止的工作。那些在自身领域得到了超出常人成绩，且继续攀登的人，往往在反复不停地练习对自己来说最难的东西，直到学成为止，可能是艺术、建筑、学术、手工，也可能是做企业。他们坚信，一定要做正确的事，哪怕有时得不到认同，一直在倒退、遭受打击，哪怕要承受非同寻常的忽视。

用安静的方式改变世界

习惯给大脑减负

我们每个人都会在做某件事情时充满毅力，不停尝试，我们称之为“习惯”。美国杜克大学的研究者发现，我们超过40%的日常行为都是在毫无意识的情况下发生的。对于人类的大脑来说，做这些事情是节能模式：我们就像是开启了自动驾驶一样，不用思考也无须做决定。大部分的习惯都是无意识的，在多数时候这是十分实用的：起床以后就该洗澡、刷牙、吃饭，之后打开电脑就会阅读和整理邮件……日常场景中的绝大部分经历都是习惯，可以在洗澡的时候计划度假，或者在运动的时候听广播。

收集零钱吧！

这个练习值得一试，它会告诉你毅力能带来多美好的果实。

选一种小额的钱币，比如一元钱，只要看到它就扔进存钱罐里。坚持三个月，看看罐子里有多少钱。你会高兴地发现自己攒了不少钱！

好的习惯促进发展

会成为什么样的人，就看会重复做什么事。

——亚里士多德

培养一个新的好习惯吧！这个方法能够帮助我们按照自己的心意去构筑人生。习惯是唯一能够促成持久改变的方法。就如亚里士多德说过的：习惯，让我们成为自己。某种程度上，习惯就是我们的人生。

习惯会影响……

·我们的身体、精神和情绪的状态

·我们的物质条件

·我们的精力

·我们的学习方法、知识和能力

·我们生活的秩序和结构

·我们的生活质量

·我们和他人的关系

习惯会带来麻烦

然而，习惯有时也会带给我们麻烦。首先，有的习惯会对我们造成不好的影响，比如烟瘾、爱吃快餐。还有的习惯起初看起来好像没什么，其实一直在慢慢地毒害我们。

如果你是月光族，每个月挣多少花多少，那就麻烦了。当你突然需要一大笔钱时怎么办？更不用说还有养老这个大问题。另外，如果你习惯“忘记”承诺和约定，那时间长了，你就会为自己的不可靠付出社交代价。频繁加班、出差会让家人和你的关系发生改变，远不如你每天有规律地花时间和家人在一起。

简而言之：不论好的还是不太好的习惯，都会产生一个结果。只是有的时候，这个结果来得晚些而已。

习惯带来的第二个麻烦是，培养良好的习惯很难，需要长时间训练，直到它稳定为止。想想你关于养生和戒烟的新年计划吧（坏习惯似乎更容易养成）！大部分有益于我们的事情都需要自律，可一旦养成习惯，变成了自动行为，耗能就会明显减少。这个转变靠的就是毅力了。

毅力有助于我们改变。

你还记得前文提到的特尔曼研究吗？特尔曼证明了毅力和认真能够明显提升人的生活质量，延长人的寿命。有毅力的人更能培养好习惯，

因为即使碰到干扰、障碍或者失败，哪怕大脑的奖励中心没有立刻得到回报，他们也能坚持自己的打算。在所有特质中，自律尤其能让人收获颇丰。自律会建立新的、能够自动运行的神经模式。有意思吧？能够让我们把自己变得更好的，恰恰是持之以恒。

毅力有助于改变

如果能养成好习惯，你就能获得解脱：不用再刻意控制自己，不用做抉择。同时，你也给大脑减了负，因为你开启了“自动驾驶模式”，达成目标会更加容易——用意志操纵是很费力的！有了好习惯，哪怕碰到困难，你也可以轻松克服，比如当过度的刺激或担忧让内向的你头痛时。

美国记者查尔斯·杜希格讲解了习惯养成的三个部分：

触发刺激——日常惯例——奖赏。

下面的内容告诉你如何在日常生活中养成习惯，毅力在这个过程中扮演了举足轻重的角色。我还要举两个我接触过的例子：简单的例子来自马克，一位中等规模企业的职员；复杂的例子来自验光师布里塔。通过他们的故事，你能轻松了解培养习惯的每个步骤。

培养新习惯的方法：

1.弄清楚自己的行为模式

简单的例子：当你下班后十分疲倦地回到家里（触发刺激），你会走进厨房（日常惯例），找点吃的，甜的、油腻的或者两种都要。你觉得自己的选择是对的：“这是我应得的，我该犒劳犒劳自己。”（奖赏）

复杂的例子：你的婚姻不幸福，常常和伴侣争吵。只要他大声说话（触发刺激），你就会沉默并屈服（日常惯例）。虽然沉默和屈服看起来好像并非奖赏，但这么做比对抗无礼的伴侣让你感觉更安全。

2.放弃习惯的奖赏方式

简单的例子：要真真正正地犒劳自己，不用觉得良心不安。

复杂的例子：要寻找真真正正的安全感，不要忍辱负重，恐惧不

安。

3.（用分析性思考）搞清楚你的触发刺激到底是什么

仔细看下面的元素：地点、时间、其他人、之前的行为、情绪状态。

简单的例子：地点——家。时间——不到晚上8点。其他人——暂无，但如果白天老板很麻烦，晚上他就得吃冰淇淋。之前的行为——上了一天班。情绪状态——失落、疲惫。

复杂的例子：地点——家。时间——不一定。其他人——伴侣。之前的行为——任何鸡毛蒜皮的事。情绪状态——不满。

4.用新的奖赏代替原来的

用“如果……那就……”的句式来做个计划，多尝试其他的行为模式，直到找到适合你的为止。

简单的例子：下班后的奖赏不是不健康的小吃，而是泡个热水澡、读一本好书，或是看喜欢的连续剧。

实施方法：下班回家，我就把上班的衣服脱了，然后泡个香喷喷的热水澡，再穿上柔软舒适的家居服，泡杯茶（冬天），或者榨个果汁（夏天）。

复杂的例子：主动和吵闹的伴侣保持距离，可以去朋友家待着，或者去咖啡店，也可以打电话与其他人谈谈，不要自己瞎琢磨。

实施方法：只要伴侣声音变大，我就深呼吸，出去散步或去咖啡店安安静静地坐一会儿。

很多尝试改变习惯的人都会发现，自己的生活总体变好了。杜希格把这种有良好影响的习惯称为“关键习惯”。例子中的两个人都改变了他们的关键习惯，也惊讶于因此带来的变化。

改变关键习惯可能产生的效果

马克：“自从下班以后用这种方法放松，我过得好多了。上班的时

候我常常问自己到底想干什么，如何防止过度紧张。有时我中午去散步，有时我也刻意不加班太久，这样晚上我就不那么累了。”

布里塔：“我的新习惯让伴侣慢慢发现他的吼叫没什么用，只要他一嚷嚷，我就离他远远的，这让他反思自己的行为，不知道接下来他会不会有所改变。不管怎么说，我感觉自己比以前更坚强、更有安全感了！”

下面是一些帮你保持新习惯的方法。

让新习惯生根发芽

·如果你已做出了改变，下一步就是把它养成习惯，比如每天读一个小时书，而不是上网；每个周六做下周计划，给朋友打打电话或发发信息，而不是看热门电视剧。

·不要在一段时间内培养太多新习惯。美国作家杰克·坎菲尔建议每年养成4个习惯，每13周养成一个，5年就能养成20个习惯。

·慢慢地培养习惯，点滴的积累才最有效。美国斯坦福大学学者B.J.福格的“迷你习惯养成法”建议：把你想做的小事按时间顺序和你的某个行为（即触发点）联系起来。这种养成法要求新习惯不要超过30秒，且尽量具体，最理想的状态是触发点和新习惯可以在同一个地点完成。比如养成深呼吸的习惯，你可以在每次拿起包时，都深呼吸三次。通过不断提高动作的自动关联（拿东西——深呼吸），小习惯会慢慢带来巨大的改变。

·如果你的独立性很强，或许会觉得自己被习惯所束缚，那你就需要找到一个能说服自己的好理由来培养新习惯。

·如果你不确定新习惯是否适合自己，可以先尝试30天。然后回头审视改变的必要之处。最糟的情况不过就是试了一个月后发现新习惯不适合自己。这种方法能帮你放轻松：你没必要一辈子不吃巧克力，只吃当季水果，只是这个月这样做而已。之后你会有好的收获，又能激活奖励中枢。

·把新习惯写下来，并观察自己的变化。

三周培养一个新习惯

神经学认为，一个习惯的稳固需要21天。如果我们在这段时间里每天都做一些改变，那么身体和精神就会统一起来，新的习惯也就理所当然地形成了。不过在这21天里，你会不断遇到障碍，比如反感或分心。没办法。好在你知道，学习新事物是对大脑的挑战。至少坚持三周吧！

每天画画的卡门·埃雷拉

1915年，卡门·埃雷拉出生在哈瓦那，从小就爱画画，而整整89年后，她才卖出第一幅画。94岁时，她在美国成名，成为享誉国际的艺术家，作品被收入世界上最重要的博物馆和美术馆中。

埃雷拉说："我从来不在乎名利，只想安安静静地画画，因为我享受画画的过程。你能看到我浑身上下都有岁月带来的小痛小病，但当我画画的时候，我就会忘记这些病痛。我非常专注地工作，完全沉浸在另外一个世界里，根本感觉不到自己的身体。"

练习失败

试过，失败过。没关系。再试，再失败。失败得更好。

——塞缪尔·贝克特

人总是希望通向成功的道路一路顺风，但只有在事情不遂人愿时，真正的毅力才会显现出来。失败的原因多种多样：低估风险、高估自己、该做的没做或做得不够好……这些都是典型的外向活跃型人格会出现的，就是这些原因让他们与成功失之交臂，因为没有注意细节。一个有意识地为防止失败而做计划，且把失败当作基本练习，让自己不断变强的人，才能走得更远。

心理学家K.安德斯·埃里克森在柏林艺术大学的研究中发现：真正优秀的音乐家练习的是他们觉得困难的段落，而非自己擅长的那些。他们有目的且专注地把练习的时间花在弥补自己的弱点上。他们不会重复成功，而是会不断练习自己的薄弱环节，扩展擅长的曲目。

埃里克森将这种成功方法称为"刻意练习"。

英国作家奥斯卡·王尔德冷酷地把人分成几种："专家会不断犯新的错误，蠢材只会重蹈覆辙，懒汉和胆小鬼从不犯错。"

关于失败的三条建议

1.肯定失败的意义

失败往往被人无情地看作毫无价值，尤其对于那些不到万不得已坚决不改变的人。然而，当一个人做好犯错的准备，去做一件自己从未做过的事时，这个人一定会有所成。不要让别人贬低自己，这样的失败是值得的。绝大多数有卓越成就的人，都经历过难以忘怀的失败。

例子：J.K.罗琳被出版社退稿12次，才找到名不见经传的布鲁姆斯伯里出版社愿意出版500册《哈利·波特与魔法师》，据说还是在老板8岁女儿的推荐下。后来，哈利·波特系列在全世界的销量超过4.5亿册，哈利·波特商标现如今价值1.5亿美元。

2.重新审视情形

退一步，重新审视目前的情形：发生了什么？这是否真是失败？是否能从此次失败中获益？可以学到什么？是否应该为发现了进步的动力而庆幸？回答这些问题很重要：你并没有丢掉那些失败带来的负面情绪（伤心、受挫、气愤、痛苦、羞辱），而是加入了正面情绪。

例子：德国商务社交网站XING的创立者拉尔斯·海因里希的第一次创业是以破产告终的，后来他在《赫芬顿邮报》的采访中把这次失败的经历称为“全世界最贵的MBA课程”。

3.不要否定自己

要相信自己。被拒绝和失败与你本人无关，只是一种情况而已。那个面试时看起来很生气的HR经理没有录取你也许是因为他胃不舒服，也许是刚刚从律师处收到了老婆的离婚协议，或者，那个退稿的出版社只是经费不够……总之，有很多事情是你以一人之力无法改变的。

不要把你和你的行为画等号，无论是否成功。请确认一点：最初的目标是否值得你继续尝试？如果答案是肯定的，且理由充分，那你就该考虑怎么改变，打起精神来坚持做下去。

例子：巴拉克·奥巴马在做参议员时，别人都觉得他很无聊，不是好的演说家。直至今日，美国杂志档案馆里还收有文章说奥巴马的演讲“呆板、学究气重”，甚至“让人犯困”。奥巴马没有放弃，他给自己设

立了目标，不断练习公众演讲技巧，今天已经成了一位魅力四射的演说家。

只要你通过这种方法处理自己经历的失败，你就能练习真正的生活艺术。成功的那天，你会发现这其实很简单。

阴暗面：固执

僵化的毅力会变成固执，成为障碍。内向高敏者在和他人交流时容易钻牛角尖，尤其是当他们受到过度刺激或者缺乏安全感时，比如，当谈话对象突然转变话题，或者当朋友做的决定出乎意料时，固执的内向高敏者就容易进入“节能模式”：他们坚持自己的立场，卡在了某个固定思考模式中。

有时，恐惧和固执会联起手来。一旦如此，内向高敏者就会不停想起不好的经历，在脑海中播放起“恐怖片”。有的内向高敏者因为无法按照自己的想法和习惯生活或者行动而内心受伤。

恐惧和固执会联手播放“恐怖片”

钻牛角尖对人格发展十分有害。如果你陷入困境，需要让自己远离某种习惯或某种看待事物的方式时，就该进行改变。请你一定要使用前文中提到的建议，有意识地培养新习惯，取代以前的坏习惯。

找到自我改变的理由，然后一步步慢慢来！

14　有同理心

“共鸣是一个人从世界中寻找回应的基本向往，是每个人身上都有的东西。一旦这种向往因为某人进入了某个领域而被激发，这个人就能自在地生活。”

移情来自对周围人无微不至的关注

如果一个人尤其善于理解别人的感觉和想法，就说明这个人有同理心（即有移情能力）。内向高敏者因为对安全感的要求高，所以喜欢每件事都好好做，留意重要的细节以及它们带来的影响，体察他人的需要，也许还有仔细倾听和观察的能力，这种能力长年累月运用，更加强了移情能力。与此同时，我们还在不停积累经验，总结如何将周围人发出的信号和情绪、需求联系起来。我们有意或无意地培养自己猜测他人情况的能力。移情便是对周围人无微不至的关注的结果。

有同理心意为：设身处地理解他人，并能够改变自己的预判。

这并不是说我们能知道他人到底在想什么，或者感觉如何。各种心理学研究已证明，周围人行为的不可预知性是很高的。因此，同理心不仅仅是一台把自己的态度投射到他人身上的投影仪，而是我们愿意也随时准备好去了解他人的想法和感受，能够改变自己的判断，不会认为自己能衡量一切，而是抱着试探的态度去评估。

让我们从中立的角度看待它。我们可以用一把刀切番茄，也可以用这把刀伤害别人。同理心也是如此：我们能够用它来接近他人，和他人更好地相处；也可以用它来操控或利用朋友、家人或同事。无论如何，这种细致的感知力都是一种潜在的优势。

同理心的正反面

同理心的风险和副作用

可以完全理解他人的人往往名声都很好：周围的人会觉得他讨人喜欢，好打交道，容易交到朋友。也许事实的确如此，但这也是有代价

的。很多心理学家都强调，同理心也有其反面。美国心理学家亚当·韦茨就曾提到同理心的三个重要缺点。

同理心的三个阴暗面：

1.同理心消耗能量

尝试了解他人，感知他人的想法和需要不是不费吹灰之力的事，而是非常累人的，不论是精神上还是情感上。一个常常使用同理心的人会觉得精疲力竭，长期下来就会倦怠。从事护理、医疗和教育类职业的人，如医生、执法者、教师和社工，尤其容易受到这个问题的困扰。

2.同理心是有限的

我们对他人的理解是有上限的。有的人每天都得尝试理解有着强烈需要或者痛苦经历的人，对他们释放的感情能量越多，留给对自己真正重要的人的同理心就越少。养老院的护工、酗酒者的伴侣等人对这一点的体会一定很深。

3.同理心会瓦解规矩

一个满脑子替别人着想的人，常常会对对方产生特殊的忠诚感。这又会导致同理心影响道德标准，最开始可能是为了保全朋友的形象吹牛，最后可能发展为道德彻底败坏的行为。

有趣的是，当人们想帮助他人时，会很容易去撒谎、欺骗甚至偷窃。这些不合理的行为看上去似乎无关紧要，却十分有害。

例子：在安排值班表的时候，有一位单亲妈妈总是得到比较好的安排，团队里的其他人就会觉得受到了不公正对待，结果可能很严重，会影响他们对工作的投入、同事之间以及下属和老板之间的相处和交流。

我们无法确定自己是否的确是从他人的角度看问题的。老实说，难道你能看清楚自己内心最深处吗？反正我不行。想搞清楚别人在想什么，可想而知就更不容易了。

尽管如此，同理心还是在我们的优势清单上。要想它只起积极作用，就要给它装上防护板，防止它滑出车道。我们确实应该懂得运用同理心，但也不要弄得自己精疲力竭，还是要保护自己和对我们真正重要

的人。

给同理心装上防护板

使用同理心，要做好防护措施

1.限制要关心的人数

想想看，要理解他人需要花费多少精神和感情能量，特别对于内向高敏者来说，这是很大的负担。

选出那些对你真正重要的人，把你的同理心都用在他们身上。至于其他人就要加上限制。最关键的是：你还得留下了解自己的能量。这也引出了我要说的第二点。

2.重视自己。

一个重视他人感受、认真对待他人需要的人，常常容易忘记自己。你现在读这本书，就说明你是关心自己的。然而还是不要忘了：有意识地把时间花在自己身上，倾听自己。你会发现，这可能比理解别人还要难，至少偶尔如此。

3.直接开口问

不要把精力浪费在猜测别人要什么、感觉如何上。直截了当去问清楚，你会得到真真切切的信息，而不是自己臆想出来的，还能节省精力，用在别的地方，对容易受到过度刺激的人来说，精力是宝贵的。

4.找时间休息一下

放松，给副交感神经一点休息时间。休息会提升你的移情能力。亚当·韦茨引用过一句话："一个休息好了的人，能更好地理解他人。"

5.控制自己的情绪

当人狂怒、伤心或受挫时，是无法调动自己的同理心的，原因在于当我们自己处在情绪紧张的状态下时，就会或多或少无法使用脑部用理性控制感情的区域。相反，谨慎中心（即杏仁体）会活跃起来。好在情绪能力大多可以靠练习加强。尝试有规律地做注意力练习。

6.传授并坚守清楚的规矩

这个方法能帮助你保护自己的团队，保护家人、同事和朋友等重要的人。清清楚楚地说明哪些规矩是你在乎并坚守的，如此就能防止某人因为你的同理心享有特殊待遇，而其他成员替他付出代价的情况发生。

例子：对如何安排值班表制定详细的规章制度，保证分配的公正性。谁有特殊要求，就要和全组人开诚布公地谈，看看能否用别的事情平衡一下。

被《时代周刊》称作“自在生活的外交部长”的社会学教授哈尔特穆特·罗萨提出过一个特别难回答的问题：

到底如何才能自在地生活？

罗萨给出的答案是：生活是否自在与我们的生活方式有关。

如果节奏太快，罗萨就建议引发共鸣。这就又和同理心扯上关系了，因为共鸣是两个人保持同样的频率。罗萨是这样解释的：

共鸣是一个人从世界中寻找回应的基本向往，是每个人身上都有的东西。一旦这种向往因为某人进入了某个领域而被激发，这个人就能自在地生活。

——来自《明镜周刊》对哈尔特穆特·罗萨教授的访谈，2016年

和世界齐唱——共鸣

“共鸣”这个词描写的是我们和世界的联系，包括人、大自然、我们的工作、音乐、艺术、灶台上煮着的饭和我们自己的身体。仅仅那么多“低头族”一天到晚盯着手机看，就能解释所谓共鸣：我们通过网络和世界相连，下载歌曲、看新闻、查饭馆、和朋友联系、寻找伴侣……但我们能否如愿以偿地获得共鸣，又是另外一回事了。

关键在于付出和给予。

——哈尔特穆特·罗萨教授

回应并不一定要由其他人来给，有的时候，答案在我们自己身上。

对于内向高敏者来说，这可能会带来惊人的幸福体验。

一起来做共鸣练习吧！

挑选下面七个练习中你最喜欢的一个试试，感知答案。

·给大自然拍一张照片，要漂亮到你想把它装在

相框里送人或挂在家里展示的程度。

·学弹一首曲子。如果你什么乐器都不会，可以挑个最简单的学。

·用软木做一个木雕，雕到你喜欢为止。

·做你最爱吃的菜，至少请一个人来品尝。不要忘了把餐桌布置好。

·跟着一首你喜欢的歌跳舞，并稍微发挥创意设计一些舞蹈动作。

·画一幅画，在画中描述出你和世界的关系。

·写一个小故事，至少读给一个人听。

心理学上，相对于“共鸣”，另外一个词更常见——“自我效能”。虽然角度不同，但是背后的理念很相似：我们不是只有自己，而是处在人际关系中。心理分析学家莱纳·霍尔姆—哈杜拉是这样总结“自我效能”的：

一个人如果不被人注意，没有人回应的话，是无法成长的。

——莱纳·霍尔姆—哈杜拉教授在2016年接受《时代周刊》的采访时说道

我们要让自己一直被人看着、被人回应着，同时也注意和回应着他人。让我们一起活在共鸣中。

阴暗面：害怕冲突

冲突是正常的

冲突是人际交往的一部分，原因在于我们每个人都是独一无二的，存在不同的思考方式、感知方式和行为方式。

害怕冲突的珊德拉（1）

害怕冲突有时会对生活产生深刻的影响。珊德拉长久以来都不知道如何应对自己态度强硬的母亲，准确地说，是整整43年。母亲独自将她抚养成人，一直告诉她自己如何为她付出，如何为她放弃了自己的生活。所以珊德拉不仅打心眼里感激她，同时也按照她的意愿生活着。

珊德拉常常暗自埋怨，却总是选择服从，连青春期都没有叛逆过。她母亲什么都要管：她和谁交朋友、穿什么衣服……母亲已经习惯了女儿的唯命是从。珊德拉呢，躲在自己的世界里，逆来顺受。这样虽然也过得下去，却是有代价的：母亲嗓门越来越大，态度越来越强硬，几乎什么都是她说了算。

珊德拉本来想学法律。孩童时期，她就有很强的公平意识，别人吵架时她常去帮忙调解。她整理了很多相关的规章和法律条款，并希望周围的人能够遵守，这样大家就能少一些争执，相处得更好，过得更舒心。

但是母亲另有打算，她觉得珊德拉应该当医生。这是她自己本来想做的职业，若不是因为怀了珊德拉，她肯定能成为医生。

珊德拉抱怨过、沟通过，也犹豫不决过。最后一学期过去了，录取名单下来了，她被医学专业录取，最终还是成了医生。

很多内向高敏者都不知道如何应付紧张的关系。对于我们来说，处理冲突、确立界限如此困难的原因有两方面：首先，我们会面对很多语言（包括肢体语言）场景，这些场景出现得很快，再加上感情压力，很容易就对我们形成过度刺激；其次，这种情况会把谨慎中心彻底搞乱，因为紧张关系下的交流如此情绪化且难以看穿。当我们激烈讨论，带着强烈情绪和对方相处时，谁也不知道发生了什么。

冲突是一项高耗能活动

冲突消耗的能量异常大。如果冲突升级，情况超出掌控，能量就会供应不足，所以内向高敏者会努力避免冲突。但是，逃避并不能解决问题，就算是常常把头埋在沙里装作什么都不知道的内向高敏者也做不到。那些担忧和问题，恐惧和失意，构成了一大堆消极情感。所有的焦虑汇集起来，要花费数不清的精力。

从冲突变为友好的冷漠

对冲突的恐惧是可以理解的。有时冲突是生活给我们出的难题，需要我们划清界限，敞开心扉把话说清楚。有时冲突也是一次机会。不论如何，这毕竟是我们自己的日子，只有我们才能决定要前往何方，如何活得充实。

自在生活需要身体力行

既然这本书讲的是“自在生活”，那么仅仅知道什么是自在的生活是不够的。说到底，只有你自己真的去做，这本书才能帮到你。内向高敏者可能不喜欢以发生冲突为代价，去和别人划清界限，但这才是真正重要的事！

是不是有点自私？有点不管不顾？难道我们不应该努力做一个富有团队精神的人吗？

谁说的？不和别人划清界限是有害的。我们会眼睁睁看着机会逝去，被别人抢占，只能悲观地看着别人如何放手去做，不断超越自我。成长是人性深处之物，有时我们必须在逆境中成长。这不是自私，而是有生命力。

一个对自己负责的人，既不是自私也不是毫无顾忌。他只是一个活着的人，在走自己的路而已。

内向高敏者如何战胜对冲突的恐惧，走自己的路呢？我的建议是：先试试“友好的冷漠”。

第一步：说出心里话

请回答下面的问题：

1.你在充满了对立冲突的情况下最想做什么？

2.之后你会有什么感觉？

这一步很简单，将下面的句子补充完整即可：

如果（冲突对象）能___，我就会___。

害怕冲突的珊德拉（2）

珊德拉在努力改变。起初她需要人教她如何表达自己的愿望和感觉，她完全无法看清自己的需求。

不久之后她就做到了。她一直没有忘记以前的梦想："我其实一直想做律师！"但是每当这个想法浮出水面，她就会抹掉它："但是现在来不及了。我已经是个医生了，而且还是个不错的医生。"

我不太确定，追问她："那律师这个职业到底好在哪儿？"珊德拉想都没想就脱口而出："律师是专业的法律专家！这多有趣啊！可以和那么多不同的案件打交道，可以只受理自己感兴趣的案件！每个人都有自己的处理方法，你还可以和别的律师探讨各自的方法！"

但她还是有所犹豫："我妈妈是如此以我为荣，毕竟她自己就想当医生。如果我质疑自己目前的成绩，她可能会疯吧。"

在这个基础上，我们就能继续进行下一步。珊德拉很快就说了这样一句话："如果我妈妈能理解我很想从事与法律有关的工作的话，我就会很高兴、很放心。"

下一步是分离。准确地说，是把我们想要的感觉和别人（尤其是导致我们无法获得这种感觉的人）的感觉分开。

第二步：把自己的感觉和别人的感觉分开

把第一步中的句子的后半部分改为表达一种可能性：

我就能___。

这一步给予我们自主权。我们自己照顾自己，放开冲突对象。这并不意味着我们不再喜欢对方，或者不再重视对方——我们之间的关系依然不变，但我们之间的权力纽带发生了改变。这条纽带是双向的：珊德拉的母亲凌驾于她之上，因为母亲给予她压力和控制，而珊德拉因为移情能力很强，所以在感受到这种压力时的反应是传回压力，并不断尝试获得控制权，而在关系中占上风的母亲也必须对此做出相应的处理，她也的确常常得手。其实，最后两个人都没有得到想要的，那就是双方和谐友爱地共处。

珊德拉的任务是，将这种冲突看成是期望的表现，这种期望不是压力和控制，也不是要求母亲必须做什么，或者让母亲允许她做什么——因为她没有母亲的斗志，所以也不可能咬牙切齿地去对抗，而是应该开开心心、轻轻松松地生活，把母亲仅当作母亲来爱。

寻找幸福生活是我们自己的人生作业。

这是可以做到的：哪怕这个人的行为不是我们所喜欢的，我们也能爱他。只要我们不让别人为我们的生活负责，而是自己承担自己的幸福，我们就能自由，就能成长。寻找幸福生活是我们自己的人生作业。带着这种态度，珊德拉就能过得开心，即使她母亲还是什么都爱管。毕竟珊德拉无法改变自己母亲的行为，同样地，母亲也管不了珊德拉，除非珊德拉愿意让她管。

害怕冲突的珊德拉（3）

“我能变得开心、放松。”珊德拉一边说，一边深思着。她已经明白这种感觉是自己给自己的。

我还找到了两句话，能鼓励珊德拉放心地去改变：“我爱你，妈妈。但是我要走我自己的路。”

到了这一步，想改变就不是什么难事了。珊德拉缩短了上班时间，开始听律师专业的远程授课，只是她还不确定自己的专业方向是否应该选定为医疗法律。她看起来很幸福，也很放松，她的母亲也显得比以前更平和了。

如何获得他人的支持

珊德拉的任务主要是把自己掰开揉碎，看清自己。在第二个步骤时，她学会了用放松、友好的冷漠来定义和母亲的关系。不过有时，当我们想达成某个目标时，会需要他人的帮助。这时，逃避冲突就会成为阻碍，我们会因为害怕直接冲突而避免和他人交流。但是，唯有越过这个障碍，赢得我们需要之人的支持，我们才有可能达成目标。毋庸置疑，我们能以自己的方式做到这一点。

主动寻求支持

当我们需要别人帮忙做些不太寻常的事，从而让自己（通常也包括周围的人）从中获益时，内向高敏者都会害怕向对方提出请求。这不仅是因为大脑的谨慎中心会发出警报，还因为他们总会扪心自问，自己想要的是否合理，生怕越界。在这一点上，有着活跃奖励中心的外向者就容易得多，因为奖励中心会鼓励他们，大胆去做。

> 拙于协商的项目主管（1）
>
> 思文是一位内向的IT达人，能力出众，为人可靠，是部门的“定海神针”。他说的话很受重视，他也十分乐于助人。
>
> 当思文来找我咨询时，他已经临时代管一个重要项目整整六周了。因为原本主管项目的同事病重，短期内不能回来工作，而他由于丰富的经验和良好的同事关系，能轻松胜任这个工作，于是被上级安排临时代管。问题在于他的超负荷工作是无偿的，没有因此多得一分钱，但是他又不太敢和上级安娜谈这件事。“毕竟，”他告诉我，“能领导这个项目实在是个难能可贵的机会。通过这次机会，我可以争取得到上面的赏识。他们会发现我能胜任这个岗位，和同事相处得也很好。这样，我的上级就会给我更多机会，让我负责更大的事。”

思文不敢提要求，他觉得要先好好表现一番。我们又聊了一些别的事，用他在生活中碰到的其他经验作对比。思文认识到一个重要的问题：“从小我就照顾别人，我的弟弟妹妹、我的母亲、我的同学……我总觉得帮助别人没什么特别的。”

不敢提要求

思文过往的经历让他只有在帮周围人处理问题时才感到自己的价值。扮演“支持者”和“问题解决者”的角色确实很好，思文自己觉得很好，他周围的人也因此受益，但是他也为此付出了代价：有些自私自利的人就能利用他，并从他的“无偿服务”中获利，而思文对这种事情也常常只能哑巴吃黄连，因为他不想破坏自己的形象，同时也为了不让自己过度紧张。他让自己保持淡泊的态度：“我是一个乐于助人的人。我不提任何要求。别人的利益在我之前。”

这种态度虽然很高尚，其实却来源于对交流的逃避。一直默默提供无偿服务的思文突然提出要求，对他来说很难，但如果一直毫无怨言地接手新任务，除了得到“定海神针”的美名之外，思文一无所获，受伤的

只是他而已。他的领导和同事虽然会从中获利，却也不会真心尊重他，而且，如果思文不去要求更多的资源，他就只能在有限的框架中想办法，这对其他人来说甚至更好。现在他已经明显感觉到了：临时负责的这个项目很缺人力和物资。他的工作就成了想办法在这种缺人缺物的条件下周旋、调控，还要撑住项目的进程。

思文应该如何应对自己逃避冲突的习惯呢？答案是：谨慎协商。协商的好处在于可以一步一步慢慢来，这既能带来安全感，还能改善实际情况。在协商时会不断出现解决方法，而且也有更多人参与其中。那种对于所有人来说都很难受的“独自一人和其他人作对”的感觉，就会转变为“让我们一起来看看怎么改善大家的处境”，这也能带来安全感。

关于协商，市面上已有很多可以看的书。在咨询训练中我教给思文的是四步协商计划，这个计划结构清晰易懂，也很适合他的情况。如果你也想试试的话，请看下面的概览。

谨慎协商

四个步骤，教你用协商避免冲突

第一步：找准自己的角色和协商方法

一开始要弄清楚这些问题：我们想要什么？这个过程主要是信息收集，从各方面观察自己面临的情况。想想该如何改善这种情况，谁会从中获益。

在这一步中，作为害怕冲突的人，你尤其要看到收益。如果你像个胆小鬼一样，看见的都是困难和障碍，那就完了。这一步的关键在于视角转换。不要低估这一点：你需要改变自己的态度，并由此改变协商的出发点和进程。

思文在这一步中明确了他想得到选择权，即他是有权放弃领导代理项目的，但他还是答应做了。他这样做，是因为这个工作能够帮他开阔眼界，获得更多机会，这让他很高兴。

他还弄明白了，他可以为自己接手了这个项目而提出要求，因为首先，他可以不答应，其次，他同时做那么多事是有风险的，至少威胁了他的健康。思文还为这个项目带来了很多好处：他的劳动力、他投入的

精力和他的经验。对于项目本身和其他参与者来说，这些都是有益的。

第二步：计划沟通

对于内向高敏者来说，计划永远都是最好的开端。这一步就是要为达成目标做计划。这样做既安全，又能开启新思路。

思文是这样做的：

·他在企业里打听了以前是否出现过类似的情况，发现两年前一位女经理在一个临时项目中也碰到了类似的问题：原来的项目经理辞了职，而代理的女经理因为过度操劳生了病。

·思文发现自己的位置很有保证：他的部门里没有人有他这样丰富的经验，能够撑得起这样的项目。另外他还意识到老板很看重这个项目，因为这个新客户很重要，最好可以留住他，长期合作。

就此，思文有了三个主意：

1.可以找个人临时帮他处理之前的工作，直到这个项目做完为止。

2.如果他的上级安娜可以给他一个更高的职位，这样参与项目的员工就能正式成为他的属下。要做到这点，安娜必须和她的上级交涉好，因为这涉及人员变动。

3.每周他能有一天在家办公，让他能够安静地做设计和项目规划。对于内向敏感的思文来说，在自己宁静的家里工作有极大的好处：“我在家里比在办公室的效率高得多。”

第三步：沟通

对于不善交际的内向高敏者来说，这一步比较棘手：现在是时候和你的协商对象谈谈，让他听听你的想法了。只有让对方站到你这边，成为你的同盟，你才能实现自己的计划。这时如果能让对方明白他可以从中获得什么好处，成功的可能性就很大。

好在思文和自己的上级关系很好。在谈话时，他先着重说了自己的

现状：目前情况如何，工程进度如何；然后他才开始讲面临的问题，以及对他来说做好所有工作有多么重要；最后告诉上级他是如何打算的，如何才能确保所有工作顺利进行。

第四步：共同推进

这一步是你提出建议的机会，同时你也应该和对方达成共识。如果对方同意你第三步中的观点，那就比较容易了。这里的难点在于，你不知道对方会如何反应。如果你掌握一些提前做好心理准备的办法，就能应付自如。很多协商者通过回答下面的几个问题获得了成功：

·如果……怎么办？

用这种方式提出假设，有助于你了解对方的态度，和对方一起想办法。

例子：思文告诉他的上级安娜自己很愿意领导这个项目，但需要帮助。他问安娜："如果这个岗位带来的工作负担超过我的负荷怎么办？"安娜听了也很不安。她向他保证会去和自己的上级谈谈，确保思文能获得支持。这也带来了另一个问题：思文需要何种支持？好在思文做足了准备，心里已经有了答案。

·如果……发生了，能不能……

这个问题是上一个问题的变体，能让你把两个领域具体关联起来，形成逻辑顺序。同时，你也发起了一场互利交换，对所有参与者都好。

比如，思文（在上一个问题的基础上）问安娜："如果我要和这个项目团队一起工作那么多时间，我原来部门会议的工作是不是可以找某个同事来代劳呢？虽然这个工作涉及很多事情要协调，但是很快就能掌握。"

·我还能再问一句吗？

通过再次询问和前面环节有关的问题，你能弄清对方是与你完全达成共识，还是有所保留。如此便能了解你们二人想法是否一致。

在谈话中，思文的第三个主意得到了对方的认可：他能每周在家工作一天。他也发现，安娜还有所保留，就问道："我觉得你好像还不太

放心，还有什么问题吗？”安娜起初有些吞吞吐吐，最后还是说：“我不知道这种新的做法在其他团队中会引起什么反应。迄今为止，没有几个人能在家里办公，除了有年幼孩子的家长。如果你可以在家上一天班，其他人可能也想要这样。”

这种顾虑让对话又上升到了另一个层面。思文和安娜最后达成一致：既然她无法判断这个决策带来的结果，那就先试行两个月，看看大家的反应和思文的实际工作情况。最后思文得到了自己想要的，安娜的顾虑也得到了解决。

这就是适合内向高敏者的协商入门指导。通过这种方法，就算你不擅长解决不同立场之间的复杂关系，下次和别人协商时也一定事半功倍。

拙于协商的项目主管（2）

思文的故事有个皆大欢喜的结果：安娜同意给他升职，人事变动发生得比计划的还早。思文的临时项目现在成了他的正式工作内容，他每周也能在家办公一天，他在这段完全没有任何压力的时间中完成的业绩惊人，也能集中精力管好自己的新项目。之前的部门会议还是不能完全没有他。虽然他得到了额外支持，但是不能完全不做沟通工作。

思文对工作调整总体来说还是挺满意的，对他自己也很满意：他做到了捍卫自己的权益。他的努力和为开辟道路的付出，对自己和他人都是有益的。

对了，他的项目也顺利完成了。

学会说“不”

大部分害怕冲突的人只有在被逼急了的时候才会说“不”，不仅因为这么做意味着我们要捍卫自己，还因为“不”听起来真的很消极，而人类大脑不喜欢消极的印象，所以会对其反应强烈，甚至强过对积极表达的反应。

我们不喜欢坏消息

如果你对新结交的人印象不好，想要化解这种印象是很难的。如果你的老板在年度总结里表扬了你的工作，只是说了一点不好，你记住的

会是什么呢？如果你涨了薪水，但你买的股票里有一支走势偏低，哪件事会让你更在意？这就说明我们不喜欢坏消息，而拒绝也是一种坏消息。

应该说“不”的时刻

·当别人侮辱你时

·当别人打算欺骗你时

·当别人拿走属于你的东西时

·当别人想让你做他的工作时

·当别人因为他的打算为难你时

·你不乐意——本身就是很好的理由

在我们说“不”的时候，常常觉得自己是抗拒者，但抗拒也许恰恰是正确的，因为这是一种态度。消极的人是怨声载道、推三阻四、完美主义的人，他们中的大部分都是无力的。一个“不”字却是一个决定的结果。“不行，这不对。”这句话意味着解脱和自我认可。这一刻，我们选择站在了否定的立场上，跨过了界限，通过说“不”，我们明白这条界限是我们加在自己身上的限制。

所有情况都能说的一句话：“不行，这不对。”

我勇敢的外向型同事克劳迪娅·科米西的咖啡杯上就写着“‘不’是一句话”，谨慎内向的我会把它改成：“不用了，谢谢你。”当然了，拒绝是需要练习的。下面这七种适合内向高敏者的拒绝方法，能给你的练习开个好头。

拒绝练习指南

1.时间策略

在别人的提议和你的回答之间给自己多留点喘息的时间就好。这个策略适用于你想给拒绝留一些余地时。

句型模版：请给我点时间考虑考虑；我现在还不知道，等我想想回复你；这件事我还得再想想，想清楚我回电话给你。

2.温和策略

你的确是在拒绝，不过拒绝的方式很友善。意思虽然是拒绝，但是用语更讲究些。

句型模版：我更想……；听起来不错，不过我也觉得……

注意：这种友好的方式可能导致对方和你协商，因此你迟早还是要说出那个“不”字才行。

3.禅式策略

安安静静，顺势而行。说话的时候停顿一下，在说“不”之前做个深呼吸。注意用平静的语气和均匀的速度说话。当“不”字来源于内心的平静和力量时，它会很有力量。

句型模版：（停顿、深呼吸）不。

注意：说完“不”以后要忍住，不要再加别的词了。说的时候可以安静地微笑。

4.社交式策略

用别的事情做借口，你就不用担心自己显得太傲慢自私了。

句型模版：周六我们家里有庆祝活动，都定好了。不过还是要谢谢你的邀请。

5.视角策略

建议对方改变态度。说清楚自己因为家庭原因不能接手更多工作了，或者为了防止公司遭受太大损失而无法接受这个昂贵的订单。

句型模版：这件事我们必须换个方法解决，这样行不通；这个方案超出了我们的预算。

6.极简策略

用一句话来拒绝，仅此而已，根本不要说拒绝的理由。这尤其适用于那些没完没了的“能量吸血鬼”。

句型模版：不行，老板。我手上的项目已经够多的了；苏西，在这点上我们不可能达成一致，不用再说了；或者干脆说一个“不”字。

7.万能策略

当别人突然提出要求，令你措手不及，或者给你很大压力时，这条策略通常有用，和策略1合用效果更好。

句型模版：不。现在不行。

每天至少试用一种策略，你会发现拒绝越来越容易。你的负担减轻了，你过得也会越来越好。

我花了很长时间才找到适合自己的拒绝方式，从此以后再也离不开它，因为是它保护了我。

“不”让“是”更有意义。

——亚当·格兰特，沃顿商学院教授

如果“不”字对你来说还是太刺耳的话，你可以从下面的内容中找找能说服自己的理由。

为什么说“不”很重要？

1.做负责任的抉择

尼娜的朋友特蕾莎想买一辆汽车，但是贷款并不容易，因为她的经济状况并不乐观。她希望尼娜为她做担保。

尼娜目前面对的抉择是：冒险为特蕾莎担保，或者拒绝，保护好自己的财产。

2.为重要的事留出空间

拒绝不仅是让某些事远离你的生活，更是保证那些对你来说重要的事（你的原则、你的目标和你的所爱）留在你的生活里。

当你需要签署一份不符合你本人实际情况的申请书时，请说“不”；当熟人邀请你参加聚会，你却没有时间时，请说“不”；当你计划放假和孩子游泳时，请对别人提出的去山里度假的建议说“不”。为那些对你来说重要的东西留出空间。

3.中断错的意味着开始对的

有的时候，我们应该对自己说“不”：当我们把时间浪费在对我们无益的事情上时，或者当我们贪恋享受时。

古伊多从小就把甜食当作一种奖赏。虽然他清楚这样不好，但还是忍不住每次都用很多甜食犒劳自己小小的成功，而失败时，他也用同一种方法寻求安慰。如果他能够拒绝这种模式，就能中断对自己的伤害，同时还为自己开启了新的可能：用一本好书奖励自己，或者和最爱的人散步，从中寻求慰藉。这些方法带来的满足感可能比两块杏仁巧克力大得多，更何况后者还会带来负罪感。

4.建立自己的原则

我们判断对错的能力就像肌肉一样，练得越多就越强。

贝阿的同事海因里希婚姻十分不幸。贝阿认识这对夫妇，十分了解他们的情况，她也知道海因里希最近和一个年轻女孩在搞婚外情。她一直不想掺和到这件事里去，但是海因里希想让贝阿把她的一套小公寓便宜租给自己和自己的小情人，这样他们就可以躲在里面私会了。贝阿觉得特别不自在，对她来说，这越界了，这意味着她成了海因里希秘密的一部分。最后她拒绝了海因里希，用的是温和策略：“现在这种情况我不想搅进去。”但是海因里希没有轻易放弃，贝阿就用了极简策略：“是的，不过……”又再次重复了上面那句话。

5.你会发现人际关系的牢固程度

一个总是答应别人请求的人，永远也不知道别人是如何看待拒绝的。越亲密的人拒绝起来越难，因为这样划清界限尤其让人心痛。

汉娜是一个很在乎家庭的人。她的家人很多，包括兄弟姐妹三家人，还有父母、公婆和一个姑姑。所有人都觉得每年在她家一起过圣诞节是理所当然的，这包括由汉娜做一顿假日大餐，然后一起过夜。

在过了五个极其劳累的圣诞节之后，汉娜希望可以换到别人家过节。她（非常平静地）写了一封邮件提出了这个建议，得到的反馈如下：“你突然怎么了？”“我们也帮忙的啊！”“是我们做了什么惹到你了吗？”

虽然对于汉娜来说很艰难，但她还是坚持了自己的想法（内向高敏者的优势显现出来了）。现在，他们采取轮流承办圣诞节的方法，由几个兄弟姐妹轮流来做东。今年的圣诞烤鹅汉娜觉得特别好吃，她松了一口气，终于解脱了。

6.你会受到尊重

有的时候，为了划清界限你必须拒绝。想想珊德拉和她母亲的故事吧！如果珊德拉年轻时就用“不”字划清界限的话（“我不想自己的生活由你决定，我自己可以做决定”），那她强势的母亲虽然会生气，甚至暴怒，但是这种冲突会成为建立一个平等关系的基础，那珊德拉的人生可能就不一样了。

7.你会保护自己不被剥削

尼尔斯是两个孩子的父亲。一天他接到好兄弟拉尔夫的电话，拉尔夫是个单亲父亲，计划和新女友梅克出去玩，他想让尼尔斯和家人带着自己的儿子皮尔特一起去度假：“反正带两个孩子和带三个孩子没什么区别，我想和梅克有单独在一起的时间。”

不爱说话的尼尔斯本可以给拉尔夫和女友独处的时间，但他又觉得这个请求特别不客气。哪怕他自己无所谓，但其他人也需要休息，尤其皮尔特也不是盏省油的灯。同时他也发现，拉尔夫从来没有真正帮他做过什么。

尼尔斯深吸一口气，选择了上面提到的万能策略：“不行，这不合适。”拉尔夫没有纠缠下去，说：“那就算了吧，我去问问卡特琳愿不愿意。”这个答案让尼尔斯不由得对他们的友谊和他自己展开了思考。

所以，你有没有把“不”字放进你的词典里呢？

还有一个问题是：你是否能够欣然接受别人的拒绝？内向高敏的人，在被人拒绝时常常会吓到，觉得别人不喜欢他，会有种受到侮辱的

感觉，哪怕他心里清楚事实并非如此。如果你也曾有过这样的感觉，那么这部分内容可能是对你非常有用的功课，因为只要我们能拒绝别人，就会觉得“不”字其实很好接受。请你把两种情况都练习一下：说“不”和听到“不”，由此，你能给自己更大的空间。

接受来自他人的拒绝

当我们不惧障碍，走自己的路时，我们会十分享受：我们离自己想要的生活越来越近了！这样做还有一个额外收获，那就是当我们自己构建生活，而不是坐等生活馈赠时，也许我们会撞得头破血流，却能收获尊重。而尊重，对于自在的生活来说是必不可少的！

【关注公众号】:奥丁读书小站（**njdy668**）
1.每日发布新书可下载。公众号首页回复书名自动弹出下载地址。
2.首次关注，免费领取**16**本心里学系列，**10**本思维系列的电子书**,15**本沟通演讲口才系列，**20**本股票金融，**16**本纯英文系列，创业，网络，文学，哲学系以及纯英文系列等都可以在公众号上寻找。
3.我收藏了**10**万本以上的电子书，需要任何书都可以这公众号后台留言！看到第一时间必回！
4.也可以加微信【**209993658**】免费领取需要的电子书。
5.奥丁读书小站，一个提供各种免费电子版书籍的公众号，提供的书都绝对当得起你书架上的一席之地**!**总有些书是你一生中不想错过的！上千本电子书免费下载。

后记　生活创造的快乐

你有没有发现这本书里缺了点什么？讲到自在生活，还有什么必不可少的东西呢？

我日日夜夜都忙于研究内向高敏者的优势，每天都从十分紧张的日程计划中抽出时间来，一小时一小时地坐在书桌前，耐心读写、查资料，整理与那些你在书中看到的、不可思议的采访对象的交流记录。直到书稿快完成时，我才想起这件事——除了求知欲和勇敢坚定的心，自在生活还缺一样东西，那就是快乐。生活和创造的快乐。

自在的生活需要快乐

这并不是说我失去了快乐，快乐和爱情一样，我们以为自己了解它、想要它，就想方设法去得到它，甚至为此让自己变得更好。有的时候我们确实能从中获得些许愉悦，但最后还是把它弄丢了。

正确或者说舒服的做法不一定会自动带来快乐。快乐有时只是一种表面上舒服的刺激而已，易逝且无法令人满足。昂贵的物件、可口的佳肴、美好的旅程……这些刺激带来的快乐都不长久，尤其是对于奖励中心不那么活跃的内向高敏者来说，我们很快就会觉得这些娱乐不会让我们开心。恰恰相反，有的人一生困苦，却能打心眼里开心地生活，比如本文中贡献了不少事例的被采访者们，他们的幽默感给我留下了深刻的印象，带着这种幽默感，他们笑对偶尔艰难的人生。

易逝的快乐和深刻的愉悦

要善用你的优势，让生活更好、更完美，让自己成长起来。找到自己的力量所在，加以利用，你就能过上自在的日子。不论做什么，都不要忘了：在这个过程中问问自己是否快乐。我也正在学习做这件事。我咨询了三位有经验的人，想知道他们是如何找到快乐的。

如何培养感知快乐的能力？

快乐是一种自然的感觉，每个孩子都有。当一个成年人失去了体会快乐的能力时，就应该先弄清这种感觉是如何且为何消失殆尽的。这

时，经验最为重要。

重新找到快乐要求我们必须弄清，我们用何种想法或信念控制快乐，比如，我们是否认为“高兴的人也容易失望，那还不如不高兴呢”。

——罗兰德·科普维思曼，心理学家、作家、教练

如果我们找到了源头，就能随意支配快乐了，它会引导我们走上正确的道路。

快乐是路标

快乐尤其适合用来告知我们是否走在了正确的道路上。快乐在哪儿，就往哪儿走。快乐之所在就是我们该去的地方。快乐之处就是我们给自己整个世界的地方。

——乌尔芮克·朔尔曼，心理学家、作家

快乐是态度

对我而言，快乐是一种态度，就像一种内在的磁场一样，吸引着适合我的人、事和物，或把我带去他们身边，通过音乐、心灵治疗和语言。

这种态度对我来说意味着巨大的幸福：每天能平心静气地去工作室处理我的作品。这种快乐会成为我的期望，让我每天都期待着第二天，期待会认识新的人，期待新的旋律。

——汤姆·佩特斯，钢琴家、作曲家、音乐教育家

亲爱的读者，我也希望你能带着愉悦的心情生活。希望快乐可以陪伴你的每一天！

【关注公众号】:奥丁读书小站（njdy668）
1.每日发布新书可下载。公众号首页回复书名自动弹出下载地址。
2.首次关注，免费领取**16**本心里学系列，**10**本思维系列的电子书**,15**本沟通演讲口才系列，**20**本股票金融，**16**本纯英文系列，创业，网络，文学，哲学系以及纯英文系列等都可以在公众号上寻找。

3.我收藏了**10**万本以上的电子书，需要任何书都可以这公众号后台留言！看到第一时间必回！

4.也可以加微信【**209993658**】免费领取需要的电子书。

5.奥丁读书小站，一个提供各种免费电子版书籍的公众号，提供的书都绝对当得起你书架上的一席之地**!**总有些书是你一生中不想错过的！上千本电子书免费下载。